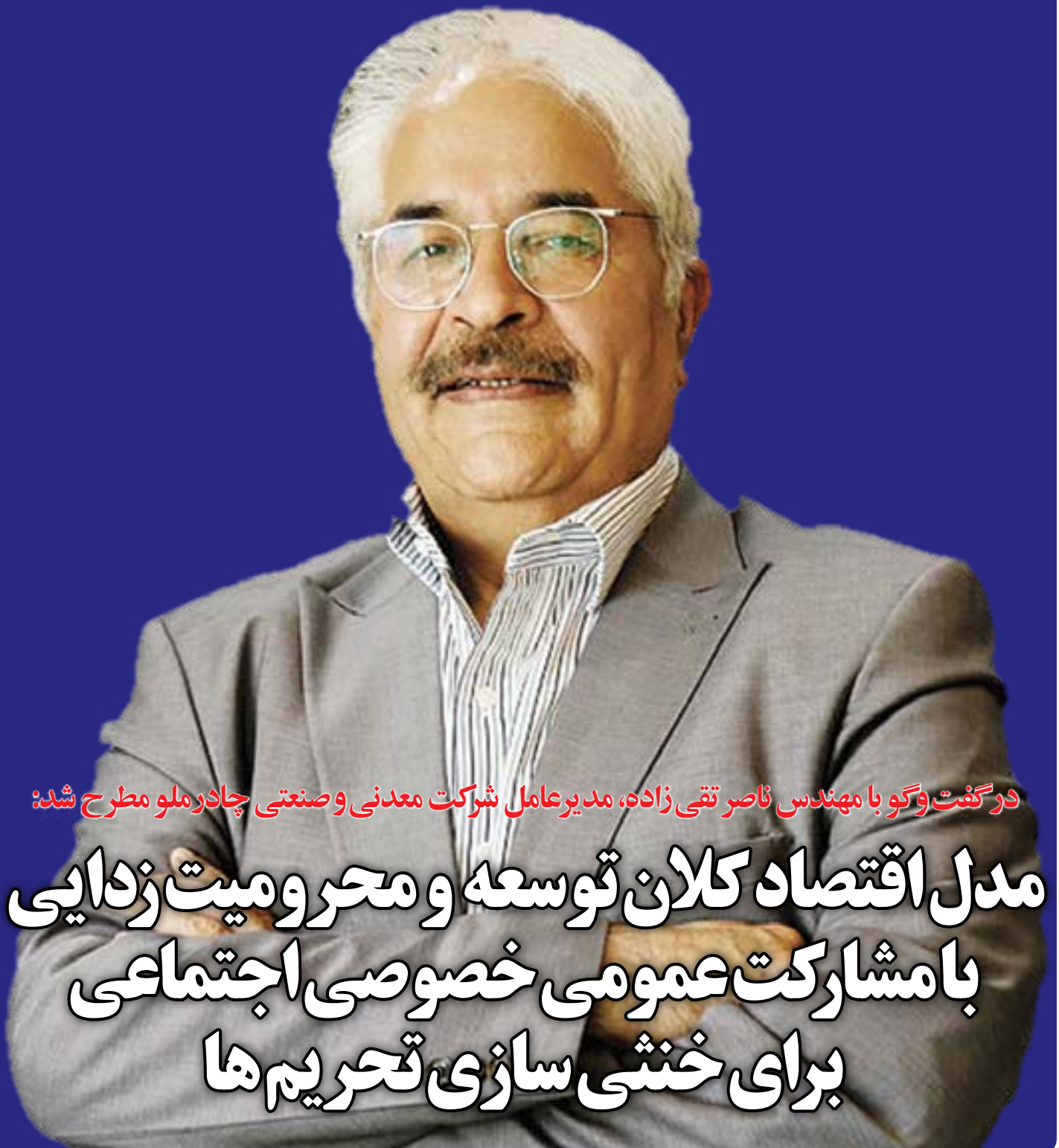


با برنامه تخصصی

عصر عزت

آذرماه ۱۴۰۰
قیمت ۳۰,۰۰۰ تومان



در گفت و گو با مهندس ناصر تقی زاده، مدیرعامل شرکت معدنی و صنعتی چادرملو مطرح شد:

**مدل اقتصاد کلان توسعه و محوریت زدایی
با مشارکت عمومی خصوصی اجتماعی
برای خنثی سازی تحریم ها**



فولادسنگان



سه میلیون تن تولید گندله در سال ۱۴۰۰ و تولید تجمعی از سال ۹۶ تا کنون:

۳۰۰۰۰۰ تن

سازمان توسعه و عمران فولادسنگان



فولادسنگان
روابط عمومی

خلق ارزش افزوده برای مشتریان



دریچه ای به سوی بانکداری دیجیتال



افتتاح حساب از هر جا! دی جت، بانک همراه من



برای حساب چت‌دی QR را
از طریق دوربین گوشی اسکن کنید

بانک دی
DAY BANK 

JEMCO**جمکو****جمکو**
JEMCO

صنایع ماشین های الکتریکی جوین (جمکو)

صنایع ماشین های الکتریکی جوین (جمکو) از شرکتهای تحت پوشش سازمان اقتصادی کوثر است که در زمینه تولید انواع ماشین های الکتریکی فعالیت می نماید. این شرکت محصولات خود را با بالاترین کیفیت، قابل رقابت با نمونه های خارجی و تحت نام تجاری جمکو به بازار مصرف عرضه می نماید.

محصولات شرکت جمکو شامل الکتروموتورهای سه فاز صنعتی از ۵۵ کیلووات تا ۱۰۰۰۰ کیلووات مطابق با استانداردهای بین المللی می باشد و کلیه تست های لازم طبق استاندارد های معتبر جهانی و با تجهیزات پیشرفته انجام می پذیرد.

WWW.JEMCO-MOTOR.COM

خراسان رضوی، سبزوار، کیلومتر ۴۵ جاده اسفراین

SALES@JEMCOMOTOR.IR

۰۵۱-۴۴۰۲۰ | ۰۲۱-۷۷۵۳۱۹۹۳



شرکت سهامی ذوب آهن اصفهان
با اطمینان بسازید



بیش از نیم قرن همت، تلاش و بالندگی در صنعت فولاد

شرکت سهامی ذوب آهن اصفهان

تولید ریل در ذوب آهن اصفهان
انقلابی در صنعت حمل و نقل ریلی کشور

ESCO
ریل ملی افتتاح شد



شرکت کارگزاری سی ولکس

کارگزار رسمی بورس در زمینه کالا، انرژی، اوراق بهادار و فرابورس
www.seavolex.com

شرکت کارگزاری سی ولکس (سهامی خاص) در تاریخ ۱۳۷۶/۰۲/۰۱ در اداره ثبت شرکتها و مؤسسات غیر تجاری تهران تحت شماره ۱۲۹۷۵۰ به ثبت رسیده است.

فعالیت اولیه شرکت در زمینه امور بازرگانی بود ولی در سال ۱۳۸۲ و با تاسیس بورس فلزات تهران، این شرکت نیز به عنوان یکی از مؤسسين اصلی بورس مزبور، فعالیت خویش را به عنوان کارگزار معطوف به کارگزاری در بورس فلزات تهران نمود. در سال ۱۳۸۶ با ادغام بورس فلزات و بورس کشاورزی و تشکیل بورس کالای ایران، زمینه فعالیت این شرکت نیز گسترش یافت و در تمام گروه های کالای بورس مزبور مجوز فعالیت گرفت.

شرکت طی سال ۹۲ موفق به اخذ مجوز داد و ستد اوراق بهادار در بازار فرابورس ایران و سپس در اوایل سال ۱۳۹۳ مجوز فعالیت در بورس اوراق بهادار را دریافت نمود و هم اکنون علاوه بر فعالیت در بورس کالا و بورس انرژی، در زمینه داد و ستد اوراق بهادار نیز فعال می باشد. هم اکنون این کارگزاری حائز رتبه الف در بورس کالای ایران و بورس اوراق بهادار و دارنده تندیس اولین کارگزار خریدار و فروشنده در بورس انرژی و دارای مجوز فعالیت و پذیرش تمام گروه های کالایی و اوراق مشتقه قابل مبادله در بورس کالای ایران و بورس انرژی منجمله: کالاهای صنعتی، معدنی و محصولات کشاورزی، نفت، محصولات پایین دستی نفت و پتروشیمی و همچنین معاملات قراردادهای آتی، سلف موازی، مشتقه برق و... می باشد. در حال حاضر سرمایه ثبتي شرکت سیصد میلیارد ریال می باشد. سهامداران فعلی شرکت عبارت از مؤسسه صندوق حمایت بازنشستگی کارکنان فولاد، شرکت سرمایه گذاری توسعه معادن و فلزات و شرکت سرمایه گذاری مس سرچشمه می باشند.

فعالیت ها و مجوزها

- کارگزار مؤسس بورس فلزات (کالا)
- کارگزار حائز رتبه " الف " بورس کالای ایران
- کارگزار حائز رتبه " الف " بورس اوراق بهادار
- دارای مجوز فعالیت، پذیرش و دادوستد تمام کالاهای قابل معامله در بورس انرژی
- دارای مجوز فعالیت، پذیرش و دادوستد اوراق بهادار در بازارهای بورس اوراق بهادار و فرابورس
- دارای مجوز عرضه، مشاوره و پذیرش شرکت ها در بورس کالا، انرژی، اوراق بهادار و فرابورس ایران

سهامداران



شرکت سرمایه گذاری توسعه معادن و فلزات (تاسیس ۷۵)



شرکت سرمایه گذاری مس سرچشمه



بازنشستگی کارکنان فولاد و توسعه معادن و فلزات

دفتر کیش (واحد کالا)
تلفن: ۰۷۶-۴۴۴۵۳۴۷۲-۴
دورنگار: ۰۷۶-۴۴۴۵۳۴۷۵
جزیره کیش، برج صدف، طبقه همکف، تالار بورس کالای ایران

دفتر تبریز (واحد اوراق بهادار)
تلفن: ۰۴۱-۳۵۴۰۵۷۲۰
خیابان ارتش جنوبی، ساختمان پست مرکزی، طبقه ۲، تالار بورس، منطقه ای آذربایجان شرقی

دفتر مرکزی
تلفن: ۰۲۱-۷۱۰۲۹
تهران، سعادت آباد، خیابان سرو غربی، خیابان ریاضی بخشایش، کوچه سیزدهم غربی، شماره ۶۹

دفتر مشهد (واحد اوراق بهادار و انرژی)
تلفن: ۰۵۱-۳۷۰۵۷۴۶۱
بلوار جانباز، میدان جانباز، مجتمع اداری پاز، پاز اداری ۲، طبقه ۱۱، واحد ۱۱۰۳

دفتر اهواز (واحد اوراق بهادار)
تلفن: ۰۶۱-۳۳۹۱۱۳۳۶
کیانپارس خیابان ۱۴ غربی، فاز ۲ (نبش آیدون)، ساختمان اقتصادی استان خوزستان، تالار بورس منطقه ای خوزستان

دفتر بورس اوراق بهادار و کالا
تلفن: ۰۲۱-۴۱۳۸۶
تهران، خ ولیعصر(عج)، بالاتر از میدان ولیعصر(عج)، کوچه حسینی، پلاک ۲۰، طبقه دوم

دفتر اصفهان (واحد اوراق بهادار، کالا و انرژی)
چهار باغ بالا، مجتمع هفت دست، طبقه دوم

دفتر کرج (واحد اوراق بهادار)
تلفن: ۰۲۶-۳۴۰۰۵۰۹۵
بلوار دانش آموز، نرسیده به میدان ماسد، ساختمان پردیس طبقه سوم

www.seavolex.com
info@seavolex.com

۱۳ آذرماه، روز بیمه مبارک



خرید آنلاین بیمه شخص واحد

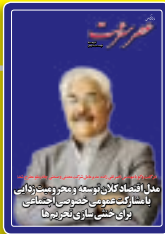
 بیمه
day insurance

۱۶۷۱



dayins.com





مدیر اقتصاد کلان، توسعه و تجارت در اس
باشگاه تخصصی عمرسنت
برای خلق تازگی در ایران

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

یک برش از چالش‌های مقام داری ایران در صنعت سنگ آهن

سنگ آهن به عنوان یکی از مهم‌ترین اقلام فلزات اساسی، از معادن شناسایی شده استخراج و پس از فرآوری و خالص‌سازی برای تولید انواع سازه‌های فلزی مورد استفاده قرار می‌گیرد. سنگ آهن به شکل‌های فیزیکی مختلف از جمله دانه‌بندی شده، کنسانتره و گندله وجود دارد که برای ساخت و سازه‌های فلزی از جمله چدن و فولاد استفاده می‌گردد. بنا به گزارش سازمان زمین شناسی آمریکا؛ مجموع ذخایر سنگ آهن جهان ۱۷۶ میلیارد تن است که عمده آن در کشور استرالیا قرار دارد. ذخایر سنگ آهن استرالیا ۵۰ میلیارد تن است. پس از استرالیا، برزیل، روسیه و چین به ترتیب ۲۵، ۲۰ و ۲۰ میلیارد تن در رتبه‌های دوم تا چهارم قرار دارند. ایران با دارا بودن ۲،۷ میلیارد تن ذخایر شناسایی شده آهن در مقام نهم جهان جای گرفته است.

بر اساس آمار منتشره میزان تولید کنسانتره سنگ آهن معادن بزرگ و عمده در کشور در سال ۱۳۹۹، بالغ بر ۴۷،۷ میلیون تن بوده است. در سال ۱۳۹۸ میزان تولید کنسانتره ۴۲،۹ میلیون تن بوده است. از سوی دیگر میزان تولید گندله در مجتمع‌های فولادی و معدنی کشور در سال ۱۳۹۸ از ۴۱،۷ میلیون تن طی سال ۱۳۹۹ به حدود ۴۶ میلیون تن رسید.

در حال حاضر شرکت‌های سنگ آهنی حاضر در بازار سرمایه ۷ درصد از کل ارزش بازار سرمایه را به خود اختصاص داده‌اند.

تغییرات و نوسانات در قیمت محصولات ناشی از تغییر در قیمت جهانی سنگ آهن (در حال حاضر قیمت محصولات شرکت‌های سنگ آهنی بر مبنای نوسانات قیمت جهانی سنگ آهن و نیز درصدی از قیمت شمش شرکت فولاد خوزستان تعیین می‌گردد) و تغییر در نرخ شمش فولاد و در نهایت عوامل قانونی تأثیرگذار بر صنعت همانند حق انتفاع و عدم وجود برنامه بلندمدت و میان مدت افزایش ریسک هر یک از عوامل غیرمدیریتی را در این صنعت افزایش می‌دهد. اما بحران آب و دستیابی به منابع آبی، با توجه به نیاز آب در فرایند تولید، عملیات شرکت‌های سنگ آهنی را با چالش مواجه می‌سازد.

بر این اساس است که شرکت‌های سنگ آهنی به ذخایر آب برای عملیات خود مبادرت ورزیده‌اند تا به این واسطه قیمت تمام شده محصولات تولیدی خود را کنترل کنند. احداث چاه، تصفیه فاضلاب‌ها، حتی طرح انتقال آب از رودخانه‌ها و دریاچه‌های اطراف اقدامی است که از سوی سنگ آهنی‌ها مورد توجه و پیگیری واقع شده است.

عدم توجه به زیرساخت‌های لازم برای توسعه صنعت، و تکمیل زنجیره ارزش از جمله حمل و نقل و انرژی، مشکلات بازار، تأمین مالی مناسب از نظر نرخ تأمین مالی و زمان آن، عدم توجه به بازارهای هدف صنعت فولاد کشور به عنوان تکمیل زنجیره ارزش (با این توضیح که بازار تقاضای این صنعت، عموماً محدود به بازار مسکن گردیده است) موضوعاتی است که سنگ آهنی‌ها را در عملیات خود رامنشکل مواجه می‌سازد.

اقتصاد کلان، مشارکت عمومی خصوصی اجتماعی و معروضات

این مقاله به بررسی چالش‌های اقتصادی و اجتماعی در صنعت فولاد ایران می‌پردازد و راهکارهای مبتنی بر مشارکت عمومی خصوصی را پیشنهاد می‌دهد.

تامین آب دریا از محل تولید ساخت سراسر اندر رود

این مقاله به بررسی راهکارهای تامین آب دریا از محل تولید ساخت سراسر اندر رود می‌پردازد و نقش آن در توسعه صنعت فولاد را تحلیل می‌کند.

سربلندی فولاد، نجات بخش اقتصاد کشور

این مقاله به بررسی نقش فولاد در اقتصاد کشور و راهکارهای بهبود عملکرد آن می‌پردازد.

هند و بلندپروازی‌های فولادی

این مقاله به بررسی وضعیت صنعت فولاد در هند و مقایسه آن با ایران می‌پردازد.

شرکت جمعی مانع خروج ارز از کشور شد

این مقاله به بررسی نقش شرکت‌های جمعی در کاهش خروج ارز از کشور می‌پردازد.

ایجاد خط تولید ورق‌های فولادی برای تأمین نیاز صنعت لوازم خانگی

این مقاله به بررسی راهکارهای ایجاد خط تولید ورق‌های فولادی برای صنعت لوازم خانگی می‌پردازد.

مسئله اقتصاد چ.ا.ا. از منظر اقتصاد فولاد و معادن فولادی

این مقاله به بررسی مسائل اقتصادی در حوزه فولاد و معادن فولادی می‌پردازد.

کلیت‌سیرا سرمنشا توسعه

این مقاله به بررسی نقش کلیت‌سیرا در توسعه صنعت فولاد می‌پردازد.



اقتصاد کلان، مشارکت عمومی خصوصی اجتماعی و محرومیت زدایی

امکان سرمایه گذاری ۷۵۰ هزار میلیارد تومانی هفت شرکت بزرگ معدنی برای توسعه مناطق محروم

داریم که سالیانه بیش از ۱۲۰ هزار میلیارد تومان سود تولید می کنند. می توانیم به این شیوه عمل کنیم که در بخش های مختلفی و نه لزوماً بخش معدن سرمایه گذاری کنیم. اگر این هفت شرکت بخواهند به صورت مستقیم سرمایه گذاری انجام دهند می توانند رقمی بین ۵۰۰ تا ۶۰۰ هزار میلیارد تومان سرمایه گذاری داشته باشند. اگر با کمک سیستم بانکی بخواهند در این خصوصی اقداماتی انجام دهند، با توجه به اعتبار این شرکتها، حتماً سیستم بانکی همکاری خواهد کرد. در این صورت می توان بین ۷۵۰ تا ۸۵۰ هزار میلیارد تومان سرمایه گذاری در بخش های مختلف داشته باشند.

■ اولویت اصلی این سرمایه گذاری ها باید در کجا باشد؟
اولویت اصلی و اساسی برای سرمایه گذاری این شرکتها باید در مناطق محروم باشد. مناطق محروم مشخص است که در کجا قرار دارند. مزیت نسبی این مناطق هم مشخص است. ضمن اینکه برخی صنایع اصولاً نیاز به مزیت نسبی هم ندارند. مثلاً اینکه در منطقه ای قرار است کفش یا لباس تولید شود مزیت خاصی برای آن متصور نیستیم و می توان در هر منطقه ای این کار را انجام داد. می توان در مناطق کاملاً محروم با ارائه آموزش این امکان را فراهم کرد.

■ چرا تاکنون این اقدامات به طور کامل و گسترده انجام نشده است؟
این فرآیند با سیستم بوروکراسی اداری و تصمیمات

زیرساخت و اشتغال انجام داده اند. بیش از ۸۰ هزار میلیارد تومان سرمایه گذاری از سوی این شرکت در مناطق مختلف انجام شده یا در حال انجام است. در همین زمینه با مهندس ناصر تقی زاده، مدیرعامل شرکت معدنی و صنعتی چادرملو به گفت و گو نشستیم. وی معتقد است که هفت شرکت بزرگ صنایع معدنی توانایی سرمایه گذاری بیش از ۷۵۰ هزار میلیارد تومانی در مناطق محروم را دارند. این مهم با کمک دولت برای کشف و واگذاری معادن به شرکت های بزرگ در قبال سرمایه گذاری برای توسعه مناطق محروم و ایجاد اشتغال امکان پذیر است.

■ مسأله محرومیت زدایی و فقر زدایی یکی از مواردی است که شما در خصوص آن اهتمام دارید. جناب عالی یک طرحی در این خصوص دارید. اینکه شرکت های بزرگ چگونه می توانند از طریق تقسیم سود به حل این مسأله کمک کنند. لطفاً در این خصوص توضیح دهید.

در این خصوص باید تأکید کنم که توسعه و محرومیت زدایی می تواند با یکدیگر مطابقت داشته باشد. با توجه به وضعیت بودجه دولت و تحریم های ظالمانه ای که وجود دارد بحث توسعه و محرومیت زدایی اهمیت دارد. اصولاً در هیچ جایی از دنیا، دولت ها مسئول توسعه نیستند، بلکه وظیفه دولت ها ایجاد زیرساخت و بستر سازی است. من فکر می کنم در شرکت های بزرگ به خصوص در شرکت های صنایع معدنی که من در این حوزه تجربه دارم بحث محرومیت زدایی باید دنبال شود. ما هفت شرکت بزرگ صنایع معدنی در کشور



مهندس ناصر تقی زاده
مدیرعامل شرکت معدنی و
صنعتی چادرملو

عصر سرعت: محرومیت زدایی و فقر زدایی در هر کشور یکی از مهم ترین برنامه های دولت ها است. در این بین شرکت های بزرگ نیز به عنوان بازوی دولت عمل می کنند و بخش مهمی از پروژه های توسعه ای را در دست می گیرند. در کشوری مانند چین شرکت های بزرگ نقش بسیار مهمی در توسعه شهر و استانی که در آن قرار دارند ایفا می کنند. از جاده سازی گرفته تا پروژه های عام المنفعه و بسیاری اقدامات دیگر که در نهایت منجر به توسعه شهر و استان و کشور می شود را جزو وظایف خود می دانند. موردی که در ایران نیز باید به شکل صحیح انجام بشود. چرا که بودجه کشور کفاف ایجاد زیرساخت و محرومیت زدایی را نمی دهد و این شرکت های بزرگ هستند که باید در همکاری با دولت ها ضمن ایجاد اشتغال فضا را برای توسعه شهری که در آن قرار دارند فراهم کنند. پیشنهاد مدیرعامل شرکت چادرملو برای توسعه مناطق محروم پیشنهادی عملیاتی است که باید توسط دولت و مقامات محلی مورد استفاده قرار بگیرد. در حال حاضر شرکت چادرملو سرمایه گذاری های عظیمی برای توسعه مناطق محروم و ایجاد

■ در دراز مدت این حجم از سرمایه گذاری چه تاثیری بر اقتصاد دارد؟

ببینید اگر ۷۵۰ تا ۸۵۰ هزار میلیارد تومان سرمایه گذاری انجام شود از سال چهارم یا پنجم به بعد معادل آن را به دست خواهیم آورد. این مسأله مانند یک بهمین عمل می کند و هر چه به جلو برود بزرگ تر و بزرگ تر خواهد شد. من فکر می کنم که باید به شرکت های بزرگ اعتماد کنیم و مدیران قابل اعتماد در این شرکت ها قرار دهیم. این کار شدنی است. ما در گل گهر طی ۴ سال بالغ بر ۴۰ هزار میلیارد تومان سرمایه گذاری کرده ایم. در چادرملو نیز ۸۰ تا ۹۰ هزار میلیارد تومان سرمایه گذاری انجام داده ایم و امیدواریم تا دی ماه امسال به پیمانکاران ابلاغ شود. تاکنون ۲۰ هزار میلیارد تومان آن انجام شده است. این کار شدنی است و کار عجیبی نیست. می توان ظرف ۳ ماه و با استفاده از مقامات محلی و نخبگان دانشگاه ها اولویت های سرمایه گذاری یک استان را مشخص کرد. مشخص است که سیستان و بلوچستان چه نیازهایی دارد. ضمن اینکه در مباحث دیگر هم نیاز به سرمایه گذاری داریم. مثلاً در بحث اکتشاف معادن بسیار ضعیف هستیم. اگر مادر سیستان و بلوچستان مدیران اکتشاف را فراغ از بحث های مالکیتی (دولت، انرژی اتمی و ایمیدرو) واحد کنیم. یعنی یک کنسرسیوم از شرکت های بزرگ اکتشاف انجام دهند و معادن را شناسایی کنند. بعداً بیاییم مالکیت را مشخص کنیم و بگوییم کدام معدن به کدام شرکت واگذار شود. می توان با این کار در درازمدت یک تحول بزرگ در کشور ایجاد کرد. تجربه من نشان می دهد به جای اینکه گزارش های طولانی و چندساله داشته باشیم می توان خیلی سریع کارها را پیش برد. در وزارت صمت هر وزیری که روی کار آمده استراتژی خاص خود را نوشته است. این استراتژی تا بخواهد اجرا شود وزیر تغییر کرده و وزیر بعدی روی کار آمده است. خیلی از این گزارش هایی که به عنوان استراتژی مطرح می شود در اتاق خیلی از مدیران به عنوان دکور استفاده می شود و اصلاً مطالعه نمی شود و ملاک عمل هم قرار ندادند. واقعیت های اجتماعی ما چیز دیگری است. بیکاری و فقر واقعیت اجتماعی است که خیلی نیاز به مطالعه ندارد و راهکار آن سرمایه گذاری است. از تمام این گزارش ها و تحقیقات زیبا چیزی بیرون آمده که فقط اتاق مدیران را مزین کرده است. سیستان و بلوچستان آب ندارد. انتقال آب پول می خواهد. پول ندارید به جای آن معدن بدهید تا سرمایه گذاری انجام شود. مزیت نسبی سروان و چابهار و زابل مشخص است و مسئولان محلی این را می دانند. خیلی سریع یک تیم جوان و چابک می تواند مطالعات را در این بخش انجام دهند. مدیری هم قرار دهیم که ترس نداشته باشد و از آن حمایت کنیم.

سختگیرانه ای که برخی مدیران اتخاذ می کنند، غیر ممکن است. این حجم سرمایه گذاری سازوکار خاص خودش را می خواهد و سیستم های نظارتی خاص خودش را طلب می کند. ضمن اینکه باید مدیران جسوری وجود داشته باشد که تحمل اتخاذ تصمیمات بزرگ را داشته باشند که البته تبعات این تصمیمات بزرگ را هم بپذیرند. به نظرم اگر این روند به طور موفقیت آمیز انجام شود در هر شهر یا شهرستان محروم امکان سرمایه گذاری ۵ هزار میلیارد تومانی وجود دارد. این مناطق زیرساخت کم دارند. مثلاً سیستان و بلوچستان آب ندارند یا در مناطقی جاده وجود ندارد. این هم راهکار خودش را دارد. شاید برای انتقال آب به استان های سیستان و بلوچستان و خراسان جنوبی و یکی دو استان دیگر به ۲۰۰ هزار میلیارد تومان سرمایه نیاز باشد. تردیدی وجود ندارد که دولت امکان تأمین این منابع مالی را نخواهد داشت.

■ راهکار حل این مسأله چیست؟

راهکار این است که منابع شناخته شده زیرزمینی که وجود دارد را در اختیار شرکت های بزرگ که ۲۰۰ تا ۳۰۰ هزار سهامدار دارند و ۲۰، ۳۰ هزار میلیارد تومان سرمایه دارند و به طور کلی شرکت هایی که اعتباری دارند قرار دهیم. یعنی این معادن را در اختیار این شرکت ها قرار دهیم و از شرکت ها بخواهیم مثلاً برای انتقال آب خیلی سریع کار را آغاز کنند. یعنی بلافاصله بعد از واگذاری این معادن به شرکت های بزرگ از آن ها خواسته شود که در بحث زیرساخت مناطق محروم فعالیت را آغاز کنند و در جایی که نیاز به آب وجود دارد پروژه انتقال آب و در جایی هم بحث ایجاد زیرساخت برق رسانی را آغاز کنند. من فکر می کنم با این اقدام می توان بدون اینکه استفاده از بودجه دولت و کاهش بودجه آموزش و پرورش و بهداشت و... زیرساخت ها را گسترش داد. بحث توسعه بنادر را هم می توان با این روش پیش برد. در این روش اصولاً هزینه های برای دولت ایجاد نمی شود و با یک تیر سه نشان را خواهیم زد. وقتی یک معدن مس را در مرز سیستان و بلوچستان واگذار می کنید، هم با خط انتقال آب زیرساخت و اشتغال ایجاد کرده اید و هم می توان افراد فقیری که در اطراف این شهرها هستند را با ارائه سهام و سود شریک کرد. ضمن اینکه چند هزار شغل در این معدن ایجاد می شود و مثلاً فرض کنید که این معدن ۱۰۰ هزار تن مس دارد با این کار یک میلیارد دلار هم به تولیدات ملی افزوده اید. بنابراین با یک اقدام هم زیرساخت ایجاد کرده اید و هم شغل به وجود آورده و محرومیت زدایی کرده اید و هم به تولید ملی اضافه کرده اید.

”
 من فکر می کنم در
 شرکت های بزرگ
 به خصوص در
 شرکت های صنایع
 معدنی که من در این
 حوزه تجربه دارم بحث
 محرومیت زدایی باید
 دنبال شود. ما هفت
 شرکت بزرگ صنایع
 معدنی در کشور داریم
 که سالیانه بیش از
 ۱۲۰ هزار میلیارد
 تومان سود تولید
 می کنند. می توانیم به
 این شیوه عمل کنیم که
 در بخش های مختلفی
 و نه لزوماً بخش معدن
 سرمایه گذاری کنیم.
 اگر این هفت شرکت
 بخواهند به صورت
 مستقیم سرمایه گذاری
 انجام دهند می توانند
 رقمی بین ۵۰۰ تا
 ۶۰۰ هزار میلیارد
 تومان سرمایه گذاری
 داشته باشند





هامون نایزه در مسیر ورود به بازار سرمایه

هامون نایزه با تولید پایه‌های چدن نشکن مخروطی موفق شده تا ایران را در جایگاه سومین کشور تولید کننده این محصول در دنیا قرار دهد

شرکت هامون نایزه به عنوان یکی از بزرگ‌ترین تولید کنندگان چدن نشکن در خاورمیانه با رویکرد تولید و تأمین لوله و اتصالات چدن نشکن برای انتقال آب از مراکز تولید به نقاط مصرف در سال ۱۳۸۵ و در زمینی به وسعت ۲۴ هکتار در شهرستان کاشان احداث و در سال ۱۳۸۷ به بهره‌برداری رسید. این شرکت که با سرمایه‌گذاری بخش خصوصی تأسیس شده است، «تولید محصولات با کیفیت، با بهره‌گیری از جدیدترین و مدرن‌ترین تکنولوژی دنیا مطابق استانداردهای جهانی این صنعت» را مهم‌ترین هدف خود قرار داده است. عمده فعالیت این کارخانه در بخش آب و فاضلاب کشور برای ایجاد شبکه‌های انتقال و توزیع آب و فاضلاب با ضریب اطمینان بسیار بالا در جهت حفاظت از سرمایه‌های ملی است. ظرفیت تولید سالیانه شرکت ۱۰۰ هزار تن و عمده محصولات آن انواع لوله‌ها و اتصالات چدن نشکن از سایز ۸۰ الی ۸۰۰ میلی‌متر مطابق استاندارد جهانی ISO 2531 را شامل می‌شود. این شرکت پس از کسب موفقیت در صنعت آب و فاضلاب، با تولید محصولاتی همچون شمش فولادی و آلیاژی، پایه برق مخروطی و استوانه‌ای، پایه روشنایی و قطعات ریخته‌گری موفق به ورود به بازارهای جدیدی در حوزه‌های ساختمان، برق و خودرو شده است. برنامه‌ها و چشم‌انداز و اهداف شرکت را در نشست با مهندس مجید تکیان، مدیر عامل شرکت هامون نایزه، جویا شده‌ایم.

نایزه هستیم تا با صادرات محصولات نیمه ساخته به آنجا و توسعه و تکمیل محصولات خود با نام آن کشور، امکان حضور موفق و پررنگ در بازارهای اروپا و آفریقا را برای خود فراهم سازیم. به این ترتیب با برخورداری از کیفیت بالای محصول و دانش فنی تولید لوله‌های با ضخامت نازک در کنار نزدیکی به بازارهای این کشورها می‌توانیم مطمئن باشیم که حضور خوبی در بازارهای جهانی داشته باشیم.

از طرفی با رشد صادرات، ظرفیت تولید به ظرفیت اسمی رسیده و اشتغال‌زایی شرکت، رشد بالای ۱۰۰ درصدی را تجربه نموده و تعداد کارکنان از ۵۶۰ نفر کنونی به یک هزار و ۲۰۰ نفر خواهد رسید.

می‌کند. مشتریان داخلی ما شامل شرکت‌های آب و فاضلاب، آب منطقه‌ای، توزیع برق و برق منطقه‌ای هستند. البته تغییر سیاست فروش و حضور در بازار داخلی را نیز در برنامه داریم.

در موضوع صادرات، هم‌اکنون در بازار چند کشور حضور داریم، اما در پی توسعه بازارهای صادراتی هستیم و در همین راستا از ابتدای سال جاری، بازار روسیه را هدف قرار داده و با صدور محصولات با کیفیت، در پی تثبیت و افزایش حضور خود در بازار این کشور هستیم.

همچنین نگاه ویژه‌ای به بازارهای اروپا و آفریقا داریم. اما به سبب تحریم‌های کنونی و مشکلات پیش روی شرکت‌های ایرانی برای نقل و انتقال پول در بازارهای بین‌المللی در کنار عدم امکان استفاده از معافیت‌های گمرکی این کشورها، امکان حضور مستقیم از ایران در این بازارها برای ما میسر نیست.

از این رو به چاره‌جویی پرداخته و هم‌اکنون در یکی از کشورهای همسایه که از ارتباطات خوبی با بازارهای جهانی برخوردار است (عمان یا ترکیه)، در صدد ایجاد برنچی از هامون

■ شرکت هامون نایزه چه اهداف و برنامه‌هایی را در افق ۱۴۰۴ در نظر گرفته است؟

نخستین برنامه ما، این است که در سال ۱۴۰۴ به ظرفیت اسمی تولید شرکت، یعنی ۱۲۰ هزار تن تولید محصول برسیم. در همین برنامه، پوشش تورم در سودآوری شرکت برای سال ۱۴۰۴ پیش‌بینی شده است.

از آنجا که یکی از اهداف کوتاه مدت شرکت، ورود به بازار سرمایه است، روند تولید و سودآوری شرکت به گونه‌ای برنامه‌ریزی شده تا سرمایه‌گذاری در سهام شرکت برای سرمایه‌گذاران و سهامداران بورسی، انگیزه لازم را ایجاد نماید. در همین راستا شرکت هامون نایزه از اولین شرکت‌های بخش خصوصی در زمینه شفافیت مالی به شمار می‌رود.

برای رسیدن به این اهداف در افق مورد نظر، نگاه ویژه‌ای به صادرات و حضور در بازارهای بین‌المللی داریم. چرا که بازار داخلی به سبب این نکته که عمده مشتریان شرکت، مشتریان دولتی هستند و روند تسویه حساب‌ها با تأخیر صورت می‌پذیرد، شرکت را از نظر نقدینگی با مشکل روبرو



مجید تکیان

مدیرعامل شرکت هامون نایزه

خوشبختانه در همین زمان، بسیاری از گواهینامه‌های لازم برای صادرات به کشورهای اروپایی را در اختیار داریم. معتبرترین گواهینامه کیفی محصولات برای صادرات به بازار اروپا را از آلمان کسب کرده‌ایم. از این نظر کاملاً آماده هستیم. حتی گواهینامه‌های استاندارد اختصاصی کشورهای مختلف برای محصولات شرکت هامون نایزه را دریافت کرده‌ایم. از نظر دانش فنی و کیفیت محصولات هم در جایگاهی قرار داریم که از توان رقابت بسیار خوبی در بازارهای جهانی برخورداریم

تولید شرکت قرار دارد. سایز لوله‌ها از ۸۰ تا ۹۰۰ میلی‌متر را شامل می‌شود که افزایش سایز تا ۱۲۰۰ میلی‌متر در دستور کار برنامه‌های شرکت در یکسال آینده است.

حوزه دوم، تولید پایه‌های چدن نشکن مخروطی است که هم اینک پس از آمریکا و چین، جایگاه ایران به‌عنوان سومین کشور تولیدکننده این محصول در دنیا و تنها تولیدکننده در خاورمیانه در اختیار شرکت هامون نایزه است. این محصول در شبکه هوایی توزیع برق با ولتاژ پایین در کشور از بازار خوبی برخوردار است و پایه‌ریزی صادرات آن برای سال آینده انجام شده است.

سومین گروه محصولات شرکت هامون نایزه که علاوه بر تنوع بخشی به محصولات تولیدی، سبب ارتقاء دانش فنی و پیشرفت فناوری شرکت شده است، تولید اتصالات به‌روش ریخته‌گری فنا شونده است که با فناوری روز دنیا بدون جوشکاری در شکل‌ها و اندازه‌های مختلف صورت می‌گیرد. هم‌اکنون بخشی از لوله‌های چدنی تولید این شرکت برای انتقال آب شور و بخشی در شرکت‌های پتروشیمی مورد استفاده قرار می‌گیرد. برای رشد نوآوری و توسعه دانش فنی، همکاری بسیار خوبی بین شرکت و دانشگاه‌ها وجود دارد و کمک و همراهی علمی دانشگاه‌های صنعتی شریف، صنعتی اصفهان و دانشگاه‌های کاشان با شرکت را در پروژه‌های مختلف تعریف کرده و به نتیجه رسانده‌ایم.

■ گریزی بزنیم به برنامه شرکت برای ورود به بازار سرمایه. این مهم هم‌اینک در چه مرحله‌ای قرار دارد و چه زمان شاهد عرضه اولیه شرکت هامون نایزه در بازار سرمایه خواهیم بود؟

در سال‌های گذشته، یک بار برای ورود به بازار سرمایه اقدام شد که به دلایل مختلف، این مهم به سرانجام نرسید. اما از شهریور ماه امسال، بار دیگر روند اجرایی برای ورود به بازار سرمایه را آغاز کرده و درخواست و مستندات خود را ارائه نموده‌ایم. امیدواریم بر اساس ارزیابی هیأت پذیرش سازمان بورس و اوراق بهادار، شهریور ماه سال آینده شاهد قرار گرفتن نام شرکت در تابلو بورس یا فرابورس باشیم.

■ آیا زیرساخت‌های لازم برای توسعه صادرات محصولات خود به ویژه صادرات به کشورهای اروپایی را فراهم خواهید ساخت؟

خوشبختانه در همین زمان، بسیاری از گواهینامه‌های لازم برای صادرات به کشورهای اروپایی را در اختیار داریم. معتبرترین گواهینامه کیفی محصولات برای صادرات به بازار اروپا را از آلمان کسب کرده‌ایم. از این نظر کاملاً آماده هستیم. حتی گواهینامه‌های استاندارد اختصاصی کشورهای مختلف برای محصولات شرکت هامون نایزه را دریافت کرده‌ایم. از نظر دانش فنی و کیفیت محصولات هم در جایگاهی قرار داریم که از توان رقابت بسیار خوبی در بازارهای جهانی برخورداریم.

■ شرکت‌های مختلفی در دوره اخیر که کشورمان زیر بار سنگین‌ترین تحریم‌های تاریخ قرار دارد، موفق به بومی‌سازی و ساخت محصولات مورد نیاز کشور به‌ویژه برخی محصولات استراتژیک شده‌اند که این مهم علاوه بر رفع نیاز داخلی، بازار صادراتی خوبی را برای آنها ایجاد کرده است. این مهم در برنامه‌های شرکت هامون نایزه تا چه اندازه دیده شده است؟

همواره دواصل مهم سرلوحه کار مدیران شرکت از ابتدای تأسیس تا کنون بوده است. اول حضور در بازارهای صادراتی بوده که همین امر چابکی شرکت در کیفیت، قیمت و زمان تحویل محصول را به همراه داشته است.

اصل دوم، نوآوری در تولید و فرآیندها بوده و تا کنون توانسته‌ایم ۸۰ درصد موفقیت در این زمینه به دست آوریم. در این راستا، هر سال شاهد تولید محصولی جدید در فرآیند تولید هستیم. شرکت هامون نایزه در آغاز فعالیت خود، تنها ۱۱ محصول را در خط تولید خود داشته که شامل لوله‌های چدنی و اتصالات معمولی آن بوده است. اینک با افزایش دانش و نوآوری، ضمن تنوع بخشی در تولید محصولات خود، در سه حوزه مختلف، نزدیک به ۳۰۰ نوع محصول را در سبد تولید خود دارد. در حوزه محصولات لایت چدن، سه‌گرد متفاوت محصول شامل لوله‌های چدن با اتصالات معمولی، لوله‌های چدن دارای مقاومت در برابر زلزله و لرزه و لوله‌های سبک جایگزین پلی اتیلن برای شبکه توزیع آب شهری در سبد



معاون اجرایی انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران تشریح کرد:

سرپنجه‌های فولاد، نجات بخش اقتصاد کشور

عصر سرعت: وحید یعقوبی، معاون اجرایی انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران در خصوص سهم تولیدات فولادی در بازار داخلی و خارجی، می‌گوید: ما تا سال ۱۹۹۹ از حدود ۳۰ میلیون تن تولید فولاد کشور، در مجموع و در قالب فولاد میانی و محصولات فولادی حدود ۹ میلیون تن صادرات داشتیم. بر این اساس با وجود تحریم‌های ظالمانه توانستیم ۳۰ درصد فولاد خود را به دنیا صادر کنیم که سهم حدود ۷۰ درصدی آن را بیلت، بلوم و اسلب تشکیل می‌دهد که اصطلاحاً «فولاد میانی» اطلاق می‌شود. این در حالی است که ظرفیت صادراتی صنعت فولاد ما در زمینه محصولات فولادی است. در حالی که اغلب کشورهای خطوط نورد پایین دستی را دارا هستند، به همین دلیل نیاز شمش فولادی ما در قالب‌های مختلف مانند بیلت، بلوم و اسلب تعریف می‌شود.



و پیشرفت اقتصادی و اجتماعی، بلکه در بخش توسعه امنیتی نیز نقش مهمی را ایفا می‌کند. یعقوبی با اشاره به نقش صنعت فولاد در اقتصاد بدون نفت، گفت: فولاد در کنار پتروشیمی تأمین‌کننده اصلی ارز کشور است؛ یعنی اگر صنعت فولاد در کنار پتروشیمی ارز به کشور وارد نمی‌کرد نرخ ارز بسیار بالاتر از این رقم بود و فشار بیشتری به مردم وارد می‌شد. بنابراین صنعت فولاد تلاش داشته در ارزآوری برای کشور نقش آفرینی کند تا فشار تحریم‌ها روی دوش مردم کمتر احساس شود. معاون اجرایی انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران در خصوص میزان استفاده از تکنولوژی‌های روز برای کاهش مصرف آب در صنعت فولاد به‌عنوان یکی از آب‌ترترین صنایع کشور، بیان داشت: اتهام نادرست مصرف بی‌رویه آب در صنعت فولاد یک اتهام غیر کارشناسی و صرفاً جهت تخریب این صنعت است؛ این در حالی است که فولاد مبارکه، سه لیتر به ازای هر کیلو فولاد آب مصرف می‌کند، با این سه لیتر آب چه محصولی می‌توان تولید کند که این حجم از اشتغال و اقتصاد را اداره کند؟ بنابراین باید با آمار دقیق‌تری به صنعت فولاد نگاه کرد. یعقوبی افزود: فولاد سازان آب مصرفی خود در تولید را با خریداری سپاس شهرها و تصفیه آن، برای صنعت فولاد استفاده می‌کنند، حجم برداشت فولاد مبارکه و ذوب آهن از زاینده‌رود اصفهان یک عدد بسیار کوچک است و قابل قیاس با مصرف آب کشاورزی در کشور نیست. این در حالی است که ۹۳ درصد آب در کشور اختصاص به کشاورزی دارد و در این میان بهتر است روش‌های مصرف آب در

هستیم. معاون اجرایی انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران اضافه کرد: به نظر من سرمایه‌گذاری خارجی که باید در زیرساخت‌ها اتفاق می‌افتاد، به دلیل تحریم‌ها اتفاق نیفتاد و به همین دلیل زیرساخت‌های کشور از رشد صنعت فولاد عقب ماند. یعقوبی سهم صنعت فولاد در تولید ناخالص ملی را حدود ۸ تا ۱۰ درصد ارزیابی کرد و گفت: صنعت فولاد یک صنعت استراتژیک محسوب می‌شود که بسیاری از صنایع پایین دستی را به دنبال خود می‌کشاند و یکی از شاخص‌های توسعه یافته در هر کشوری بحث نرخ رشد فولاد در آن کشور است.

وی با بیان اینکه در حال حاضر ایران در جایگاه دهم تولید فولاد دنیا قرار دارد، تصریح کرد: در حالی مادر این جایگاه قابل اعتنا در جهان قرار گرفته‌ایم که در یک دهه گذشته از جایگاه دومین واردکننده خالص فولاد دنیا به دهمین تولیدکننده برتر این صنعت در جهان و پانزدهمین صادرکننده فولاد در دنیا رسیدیم. معاون اجرایی انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران با توجه به اهمیت شرکت‌های فولادی یا معدنی در برنامه توسعه و پیشرفت ایران، بیان داشت: براساس پارامترهایی که عرض شد، فولادی‌ها در توسعه کشور نقش به‌سزایی را ایفا می‌کنند البته انتظارات این بوده که دولت زیرساخت‌های مورد نیاز صنعت فولاد را فراهم کند تا دغدغه و تمرکز فولادسازان صرفاً افزایش تولید و افزایش صادرات و در واقع ارزآوری برای کشور باشد. یعقوبی خاطر نشان کرد: با وجود این که ما محدودیت‌هایی در زیرساخت‌ها داریم، اما صنعت فولاد محور اصلی توسعه در کشور شده و نه تنها در توسعه

معاون اجرایی انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران در مورد شیوه به‌کارگیری فناوری‌های جدید و نحوه مقابله با تحریم‌ها در صنعت فولاد اضافه کرد: صنعت فولاد کشور مان چهار مرتبه از سوی دولت آمریکا تحریم شد و به طور مشخص اسامی کارخانجات فولادی را نام برده و تحریم کردند. تحریم‌ها بر صنعت فولاد و کارخانجات فولادی اثراتی گذاشت اما مانع صادرات ما نشد. یعقوبی ادامه داد: علی‌رغم همه تحریم‌های سنگین و ظالمانه، اما تولید فولاد در کشور افزایش داشت، همچنین با وجود تحریم‌ها ما شاهد افزایش صادرات بودیم و توانستیم درون بخش صنعت فولاد با تحریم مقابله کنیم؛ گفتنی است تحریم‌ها اثر خود را در هزینه‌های فولادسازان گذاشت، در این میان اگر می‌توانستیم فولاد را به فرض نبود تحریم‌ها با قیمت ۶۵۰ و ۷۰۰ دلار صادر کنیم، به دلیل هزینه‌های مالی ناشی از تحریم مجبور بودیم قیمت صادراتی را پایین‌تر بیاوریم و این امر نسبت به شرایط بدون تحریم، در آمد ارزی که صنعت فولاد به کشور آورد را کمتر کرد. یعقوبی با اشاره به اینکه تحریم‌ها اثر منفی در زیرساخت‌های مورد نیاز صنعت فولاد داشته، بیان داشت: نکته مهمی که در این میان وجود دارد این است که اثر تحریم‌ها در زیرساخت‌های مورد نیاز صنعت فولاد بسیار بیشتر از بخش فولاد بود بدین معنی که تحریم‌ها سبب شده سرمایه‌گذاری در بخش گاز صورت نگیرد، در حوزه برق تجهیزات و سرمایه‌گذاری‌های لازم انجام نشود. در حال حاضر شاهد به وجود آمدن مشکلاتی برای فولادسازان در زمینه برق و گاز و همچنین در بخش حمل و نقل دریایی و ریلی



وحید یعقوبی
معاون اجرایی انجمن
تولیدکنندگان فولاد ایران

اتهام نادرست مصرف بی رویه آب در صنعت فولاد یک اتهام غیر کارشناسی و صرفاً جهت تخریب این صنعت است؛ فولادسازان آب مصرفی خود در تولید را با خریداری پساب شهرها و تصفیه آن، برای صنعت فولاد استفاده می کنند، حجم برداشت فولاد مبارکه و ذوب آهن از زاینده رود اصفهان یک عدد بسیار کوچک است و قابل قیاس با مصرف آب کشاورزی در کشور نیست. این در حالی است که ۹۳ درصد آب در کشور اختصاص به کشاورزی دارد و در این میان بهتر است روش های مصرف آب در بخش کشاورزی نیز اصلاح شود

اجرای انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران در مورد جایگاه فرآوری فولاد در افزایش درآمد عمومی کشور و نتایج مثبت پیشگیری از خام فروشی، اضافه کرد: خام فروشی یک واژه پرابهام و با معانی گسترده است، ما فولاد را تا هر جا ادامه دهیم نسبت به حلقه بعدی آن می توانیم بگوییم از ارزش افزوده کمتری برخوردار است. اما اساساً خام فروشی صرف در صنعت فولاد نداریم. وی در ادامه با ذکر مثال به تبیین این نکته پرداخت و گفت: سنگ آهن وقتی از دل کوه استخراج می شود، سنگ آهن خام است، اما وقتی در مرحله فرآوری قرار می گیرد به گندله، آهن اسفنجی و فولاد میانی که همان شمش و غیره است تبدیل می شود و طبیعتاً دیگر فولاد خام به حساب نمی آید.

یعقوبی همچنین تصریح کرد: وقتی ارزش افزوده زنجیره فولاد را می بینیم، ۹۰ درصد ارزش افزوده زنجیره فولاد در حوزه تولید فولاد میانی به دست می آید. بنابراین نمی توانیم بگوییم خام فروشی، فقط به جایی می توانیم بگوییم خام فروشی که سنگ آهن از دل کوه بیرون آمده باشد.

در غیر این صورت حتی اگر محصول ورق فولادی هم تولید کنیم، ممکن است این ورق فولادی در صنعت خودرو یا لوازم خانگی به کار رود، طبیعی است که هر چقدر ارزش افزوده بیشتری از فولاد در داخل کشور داشته باشیم، به نفع کشور است، اما در برخی موارد نیز مازاد تولید داریم. مدیر انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران گفت: به طور مثال مادر حوزه شمش فولادی پنج میلیون تن مازاد فولاد داریم.

این در حالی است که این پنج میلیون تن در سه سال گذشته بوده و چنانچه قرار است زیرساخت ها آماده شود و این تولید افزایش پیدا کند، حدود ۹ یا ۱۰ میلیون تن فقط در بحث شمش فولادی مازاد خواهیم داشت و در اینجا باید برای صادرات آن چاره ای اندیشید. وی گفت: متأسفانه افزایش تولیدات در کشور ما صرفاً کمی بوده و باید در کنار ارتقا کمیت، افزایش کیفیت را نیز به طور جدی مدنظر قرار دهیم. بنابراین باید فولاد کیفی تولید شود. ۱۵ درصد تولید فولاد در کشورهایی که رتبه بالاتری از ما در رنکینگ جهانی دارند، فولاد کیفی است اما سهم تولید فولاد کیفی در سبد صنعت فولاد ایران فقط ۳ درصد است، در حالی که باید رشد بیشتری داشته باشد. بنابراین می بایست توجه به تولید فولادهای کیفی و توسعه فولادهای آلیاژی با کیفیت در دستور کار قرار گرفته و مجوزهایی که برای احداث واحدهای جدید صادر شود.

بخش کشاورزی نیز اصلاح شود. بنابراین فولادی ها سال هاست پساب شهرهای همجوار را خریداری می کنند و از سیستم های بازچرخانی آب استفاده می نمایند و اینگونه مصرف آب را کاهش دادند. در دنیا نرمال مصرف آب از هر کیلو که میانگین کشورهایی با تکنولوژی پیشرفته حدود ۷ لیتر است که ما آن را در مبار که به ۳ لیتر رساندیم که این امر اجحافی در حق صنعت فولاد است که در مصرف آب مورد اتهام قرار می گیرد. وی ادامه داد: بهتر است به این نکته توجه بیشتری کنیم که این صنعت مقصر بحران آب در کشور نیست، کل صنعت کشور چیزی حدود ۶ تا ۷ درصد آب کشور را مصرف می کند و سهم فولاد از آن ۷ درصد، کمتر از یک تا دو درصد از آب مصرفی کشور است.

معاون اجرایی انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران با اشاره به پروژه ملی انتقال آب خلیج فارس به فلات مرکزی کشور با همکاری شرکت های بزرگ فولادی و معدنی تصریح کرد: در واقع آبی که از خلیج فارس قرار است سیرجان، اردکان، کرمان، یزد و در ادامه اصفهان را بر خوردار کند با سرمایه گذاری فولادسازان بزرگ و شرکت های معدنی محقق می شود.

وی با اشاره به نقش تأمین آب در حوزه زیست محیطی، اشتغال و مسائل اجتماعی اظهار داشت: این اقدام فولادی ها در بحث تأمین آب از خلیج فارس نقش بسیار مهمی را در زمینه های پیشرفت و آبادانی هر چه بیشتر کشور ایفا می کند و با وجود اینکه فولادی ها مصرف آب ناچیزی دارند، اما در انتقال آب به کل کشور نقش به سزایی دارند. یعقوبی، با اشاره به نقش فولادسازان در حوزه تأمین برق، افزود: در حال حاضر فولادی ها سرمایه گذاری بر روی صنعت برق را آغاز کرده اند و مقرر شده ده هزار مگاوات نیروگاه سیکل ترکیبی و نیروگاه تجدیدپذیر احداث کنند و برق مورد نیاز صنعت فولاد را در زمان هایی مانند تابستان که با کمبود برق مواجه هستیم به این شکل تأمین کنند. در باقی فصول سال نیز این برق به شبکه تزریق می شود و آثار و برکات آن برای کل کشور خواهد بود. این مهم یک سرمایه گذاری ملی است که از سوی فولادی ها صورت می گیرد.

وی در ادامه گفت: در بحث گاز هم چنانچه مجوزی صادر شود، فولادی ها می توانند برای کل کشور در زمینه گاز سرمایه گذاری کنند؛ البته این موارد جزو وظایف دولت است و تأمین گاز در واقع رسالت دولت به شمار می رود. اما ما در نظر گرفتن شرایط موجود کشور، فولادی ها خود پیشقدم شدند و برای کل کشور نقش توسعه ای ایفا می کنند و خود محور اصلی توسعه شده اند. معاون

فولادگر تشریح کرد:

تامین آب ذوب آهن، از علل اولیه ساخت سدزاینده رود بود



معدنی است. لذا در بخش معدن باید به تکمیل زنجیره ارزش اهتمام داشت.

زمانی این موضوع مطرح بود که تا زمان تکمیل صنایع فولادی در کشور، می توان مقداری سنگ آهن را به طور خام صادر کرد، اما اکنون با بهره برداری از طرح های توسعه صنعت فولاد، بهانه، مرتفع شده است.

عضو هیات مدیره شرکت تحقیق، طراحی و تولید موتور ایران خودرو (ایپکو) درباره سهم صنعت فولاد در بازار داخلی و خارجی گفت: هر چند جایگاه کنونی صنعت فولاد ایران در بازار داخلی و خارجی نسبتاً خوب است، اما اصلاً در حد مطلوب نیست. چرا که پروژه های عمرانی و ساختمانی کشور به خاطر شرایط رکود، نیمه فعال است و بخش زیادی از محصولات پایین دستی فولاد کشور مثل تیر آهن، میلگرد و پروفیل، مصرف نمی شوند. بنابراین صنایع مذکور بخشی از تولیدات خود را برای جبران به بازارهای جهانی صادر می کنند، اما صادر کردن به این معنا نیست که به تولید کننده داخلی عرضه نمی کنند بلکه باید به گونه ای برنامه ریزی شود که بازار صادرات نیز از دست نرود. همچنین برای کنترل بازار داخلی و توزیع و قیمت گذاری از شیوه هایی نظیر بورس می توان استفاده کرد که با یک مدیریت صحیح و با استفاده از ظرفیت های خود تولید کنندگان و انجمن های صنفی آن ها مشکلات حل شود.

وی در مورد بازارهای خارجی گفت: ایران به لطف خدا بازار صادراتی خوبی در صنعت فولاد به دست آورده است که نباید آن را از دست بدهد ولی این میزان کافی نیست. ما باید سهم خود را هم در بازار داخل و هم خارج بالا ببریم و محصولات مختلفی عرضه کنیم چه به صورت فولاد خام و

میلیارد تن از ۶۰ ماده معدنی، اعم از فلزی و غیر فلزی است، بسیار اندک است.

این استاد دانشگاه ادامه داد: این سهم اندک در حالی است که اگر بخواهیم در اقتصاد کشور، جایگزینی برای نفت داشته باشیم، باید سراغ معدن و صنایع معدنی برویم؛ البته این به آن معنا نیست که نفت کنار گذاشته شود، بلکه باید خام فروشی نفت کاهش پیدا کند، به گونه ای که بتوان آن را در زنجیره ارزش، به محصولات میانی تبدیل کرده و ارزش افزوده آن در صنایع میان دستی و پایین دستی احصا شود تا آن که روزی برسد که نیازی به خام فروشی نفت نباشد. اما در حال حاضر، این زنجیره ناقص است و کماکان بخش قابل توجهی از بودجه کشور به فروش نفت وابسته است؛ در حالی که در اقتصاد مقاومتی، بحث کاهش خام فروشی نفت و معادن تاکید شده. بنابراین نخست باید معادن، جایگزین نفت شود یا به عنوان دومین منبع درآمدی ایران پس از نفت قرار گیرد. پس از آن گردشگری و صنایع دستی و نیز سواحل چند هزار کیلومتری جنوب و شمال است که باید مورد توجه و بهره برداری قرار گیرد. این ها همه امکاناتی است که به تنهایی شاید برای توسعه و پیشرفت یک کشور کافی باشد که خداوند همه را با هم به ما داده است.

دکتر فولادگر تصریح کرد: حال اگر قرار باشد که معادن به عنوان دومین منبع و جایگزین نفت در اقتصاد مقاومتی باشد، نباید با خام فروشی، همان بلایی بر سر معادن بیاید که بر سر نفت آمد. قطعاً خام فروشی معادن به صورت سنگ آهن یا سایر فلزات یا حتی سنگ های غیر فلزی که مثلاً در ساختمان ها استفاده می شود - و امروز منبع درآمد خوبی از صادرات آن حاصل شده است، - به معنی بر باد دادن ذخایر



حمیدرضا فولادگر
نماینده سابق مردم اصفهان
در مجلس شورای اسلامی

دکتر حمیدرضا فولادگر، نماینده سابق مردم اصفهان در مجلس شورای اسلامی، در خصوص جایگاه صنعت فولاد در اقتصاد کشور در مصاحبه با خبرنگار «عصر سرعت» گفت: سهم صنایع فولادی به طور خاص و صنایع معدنی به طور کلی در تولید ناخالص ملی کشور، سهم اندکی است. به طوری که می توان گفت اگر چه ایران یکی از کشورهای دارای ذخایر غنی معدنی در دنیا است و بیش از ۶۰ ماده معدنی در کشور اکتشاف شده، اما سهم معادن در تولید ناخالص ملی تا مدت ها زیر یک درصد بود و در چند سال گذشته با تلاش هایی که صورت گرفت، اندکی از یک درصد بالاتر رفت و الان سهم معدن در تولید ناخالص ملی حدود ۱،۳ درصد (یک و سه دهم درصد) است.

وی در تشریح این سهم اندک گفت: مجموع این ۶۰ ماده معدنی و ذخایر چند میلیارد تنی آن که بین ۵۰ تا ۶۰ میلیارد تن برآورد می شود و میزان قطعی آن حدود ۳۰ میلیارد تن است که صنایع معدنی وابسته مانند فولاد، سیس مس و پس از آن آلومینیوم و نیز کانی های غیر فلزی، حدود ۵ الی ۶ درصد در تولید ناخالص ملی سهم دارد و این برای کشوری مثل ایران که دارای ذخایر برآوردی حدود ۳۰

با هر روشی که فولاد تولید شود، یکی از منابع اصلی انرژی است و مصرف آب هم که قطعاً جایگاه بالایی دارد؛ چراکه صنعت فولاد صنعت آب‌بری است.

فولادگر در ادامه یادآور شد: از ابتدا، بیشتر صنایع فولادی ایران در مناطق حاصل خیز و نزدیک به رودخانه راه‌اندازی شد که در خوزستان و اصفهان، این امر به خوبی قابل مشاهده است. شاید بتوان گفت که در هنگام راه‌اندازی این صنایع، شرایط سخت آبی آینده، پیش‌بینی نشده بود. شاید حتی مردم ندانند که در زمانی که روس‌ها در اصفهان ذوب‌آهن اصفهان را راه‌انداختند، این شرکت، یکی از دارندگان حق آب‌های سد زاینده‌رود در زمان احداث آن بوده و در حقیقت، یکی از علل ساخت سد زاینده‌رود علاوه بر مصرف شرب و کشاورزی، تامین آب ذوب‌آهن بوده است. یعنی شرکت ذوب‌آهن در آب زاینده‌رود به‌عنوان یکی از مصرف‌کنندگان اصلی، سهم دارد. برخلاف بزرگ‌نمایی‌ها و آمارهای اشتباهی که ارائه می‌شود و طبق آخرین آمارهای که از مسئولین سازمان آب گرفته‌ایم، مجموع صنایع استان اعم از فولاد مبارکه، ذوب‌آهن، نیروگاه، پتروشیمی، پالایشگاه و صنایع دیگر ۶۶ میلیون متر مکعب قرارداد مصرف آب دارند که الان ۴۴ میلیون متر مکعب آن را استفاده می‌کنند و همین دو صنعت فولادی در سال‌های گذشته با روش بازچرخانی و استفاده از پساب‌ها، برداشت خود را از زاینده‌رود کاهش داده و در آینده نیز هیچ آبی از زاینده‌رود به آن‌ها تعلق نخواهد گرفت. چرا که طبق مصوبه شورای عالی آب، صنایع، باید از پساب‌ها و روش بازچرخانی آب استفاده کنند و در همین شرایط، فولاد مبارکه برای صرفه‌جویی در مصرف آب، در پروژه‌های شیرین کردن آب‌های شور و انتقال آب از خلیج فارس سهم شده است. بنابراین در آینده، برای هر صنعت فولادی که طراحی واحداث می‌شود، پیش‌بینی تامین آب، بسیار حیاتی است. باید در نظر داشت که در شرایط فعلی، برداشت آب ذوب‌آهن و فولاد مبارکه، نه تنها از میزان کنونی فراتر نخواهد رفت، بلکه کاهش خواهد یافت. البته نباید از ذکر این نکته گذشت که فولاد مبارکه در این چند سال، از پساب‌های خود استفاده کرده و حتی از تصفیه‌خانه‌های اطراف، پساب خرید و یا با روش بازچرخانی و استفاده چندباره از آب، مصرف آب خود را کاهش داده و علاوه بر این در پروژه انتقال آب از خلیج فارس هم سهم شده است. به هر حال مصرف انرژی در صنعت فولاد بحث مهمی است و در توسعه صنعت فولاد کشور در آینده، نقش اساسی دارد و باید به آن توجه جدی شود.

ریلی، تحولی در ذوب آهن ایران ایجاد شده که این باید حتماً ادامه پیدا کند. فولاد مبارکه هم در بخش ورق، تنوع خود را افزایش داده و علاوه بر تولید ورق‌های نوردی گرم و سرد، هم‌اکنون ورق‌های رنگی، قلع‌اندود، گالوانیزه و ورق خوردو تولید می‌کند و این در حالی است که تولید ورق‌های آلیاژی و استنلس استیل یا ورق‌های ضدزنگ فولادی را هم در دستور کار دارد.

عضو سابق شورای پژوهشی مرکز پژوهش‌های مجلس، در مورد مصرف انرژی و به‌طور خاص مصرف آب در صنایع فولاد به خبرنگار «عصر سرعت» گفت: بخش مهم دیگری

“ **از آن جا که ایران یک کشور معدنی است و در صنایع معدنی حرفی برای گفتن دارد، قطعاً فولاد، نقش اساسی در توسعه و پیشرفت کشور دارد، به گونه‌ای که باید بخش عمده‌ای از راهبرد توسعه کشور، راهبرد توسعه صنعتی باشد و در آن، صنایع معدنی و فولاد حتماً باید دیده شود؛ اما این مستلزم به‌کارگیری طرح‌های استراتژیک در حوزه توسعه معادن و صنایع معدنی و به‌طور خاص، فولاد است** ”

که استفاده از تکنولوژی را برجسته می‌کند، حوزه مصرف انرژی و اتوماسیون است.

صنعت فولاد یک صنعت انرژی‌بر در هر سه حوزه آب، برق و گاز است. به‌طور مثال در فولاد مبارکه، که به فناوری روز مجهز است، از گاز به‌عنوان خوراک استفاده می‌شود، اما در روش قدیمی کوره بلند که در شرکت ذوب‌آهن صورت می‌گیرد، گاز کمتری مصرف می‌شود. بنابراین گاز، یکی از منابع مصرفی عمده انرژی در صنعت فولاد است. برق نیز،

شمس و چه محصولات اولیه و میانی بیشتر از این کنیم چه در تولید ورق، که مهمترین تولیدکننده آن فولاد مبارکه است، چه در مورد فولادهای ساختمانی مانند میلگرد و تیرآهن و چه به صورت شمش تختال یا شمش بیلت و بلوم یا اسلب که مصارف خاص خود را دارند و حتی به صورت ورق نورد گرم یا شمش‌های دیگر.

عضو هیئت رئیسه اتاق تعاون استان اصفهان در مورد اهمیت شرکت‌های فولادی در برنامه‌های توسعه و پیشرفت کشور گفت: از آن جا که ایران یک کشور معدنی است و در صنایع معدنی حرفی برای گفتن دارد، قطعاً فولاد، نقش اساسی در توسعه و پیشرفت کشور دارد، به گونه‌ای که باید بخش عمده‌ای از راهبرد توسعه کشور، راهبرد توسعه صنعتی باشد و در آن، صنایع معدنی و فولاد حتماً باید دیده شود؛ اما این مستلزم به‌کارگیری طرح‌های استراتژیک در حوزه توسعه معادن و صنایع معدنی و به‌طور خاص، فولاد است.

دکتر فولادگر درباره استفاده از تکنولوژی‌های روز در صنایع فولاد گفت: صنعت فولاد ایران با این که در مقایسه با کشورهای منطقه، از قدمت بیشتری برخوردار است، اما توانسته از تکنولوژی‌های روز دنیا و نیز از ظرفیت شرکت‌های دانش‌بنیان داخلی استفاده کند. در توضیح بیشتر، باید گفت که در دنیا عمده تولید فولاد از همان روش قدیمی یعنی ریخته‌گری از طریق چدن صورت می‌گیرد؛ به این معنی که این روش منسوخ نشده است. چون عمده کشورها گاز ندارند. اما فولاد در کشور ما که از موهبت گاز برخورداریم، به شیوه احیای مستقیم ذوب می‌شود و فولاد تولید می‌شود. خوشبختانه می‌توان گفت که فولاد مبارکه از فناوری روز دنیا و نیز ظرفیت شرکت‌های دانش‌بنیان داخلی به‌خوبی استفاده می‌کند و از دانش‌آموختگان حوزه‌های مهندسی معدن، مهندسی صنایع، مهندسی متالوژی، مهندسی مکانیک، مهندسی برق و سایر رشته‌های مرتبط، به خوبی بهره می‌برد. پیشرفت برخی شرکت‌های دانش‌بنیان در سالیان اخیر، آن‌ها را به جایی رسانده که خودشان فولادساز شده‌اند این پیشرفت‌ها باعث دلگرمی است.

وی ادامه داد: بهره‌گیری از فناوری‌های روز در مراحل مختلف زنجیره تولید فولاد از استخراج و انتقال سنگ آهن، زغال سنگ و مرحله کک‌سازی، ریخته‌گری، فولادسازی و کانور تور، شمش‌ریزی و نهایتاً نورد، بسیار حیاتی است و خوشبختانه در این سال‌ها صنعت فولاد در این زمینه پیشرفت چشم‌گیری داشته و به‌طور مثال در بخش عملیات تکمیلی و همچنین ساخت محصولات متنوع مثل صنعت



تولیدات جمکو هم‌تراز نمونه‌های خارجی



مدیرعامل شرکت صنایع ماشین‌های الکتریکی جوین مطرح کرد

شرکت جمکو مانع خروج ارز از کشور شد

در ادامه، بیان کرد: شرکت جمکو در ۳ سال اخیر و برای نخستین بار در کشور، به تولید موتورهای ضد انفجار روی آورده است و با موفقیت در تولید این موتورها، توانسته مانع از خروج میزان قابل توجهی ارز از کشور شود. مدیرعامل شرکت صنایع ماشین‌های الکتریکی جوین (جمکو)، افزود: موتورهای مورد نیاز در پروژه غدیر که در حوزه آب‌رسانی به مردم اهواز، آبادان و خرمشهر فعالیت می‌کند توسط این شرکت ساخته شده است که در سال ۹۷ توسط وزیر نیرو استارت آن زده شد. همچنین در تولید موتورهای سیف (ایمن) به جایگاه مناسبی رسیده ایم و موتورهای مورد استفاده شرکت‌های آب‌رسانی دشت سیستان، آذربایجان و یزد نیز از تولیدات شرکت جمکو هستند. رستمی در ادامه، بیان کرد: در مسیر رسیدن به خودکفایی کشور در تولید موتورهای ضد انفجار، شرکت جمکو موفق به تولید موتورهای ۲۲۰ و ۲۷۰ کیلووات ضد انفجار شد که در حال حاضر در جایگاه‌های سی‌ان‌جی مورد استفاده قرار می‌گیرد. به گفته وی، هم‌اینک بسیاری از مجموعه‌های نفتی، پالایشگاه‌ها و پتروشیمی‌های کشور از موتورهای ضد انفجار شرکت جمکو استفاده می‌کنند.

شرکت‌های الکتروموتور ساز کشور است و می‌توان گفت که این مجموعه، تنها شرکت الکتروموتور ساز در توان‌های فوق‌سنگین است که در کشور فعالیت می‌کند. وی افزود: در اواخر دهه ۶۰ و در دولت سازندگی، کلنگ احداث این کارخانه به زمین زده شد و طی ده سال برنامه ساخت این مجموعه، انجام شد و این شرکت فعالیت خود را شروع کرد. رستمی، تصریح کرد: در دولت سازندگی، کارخانجات و مراکز صنعتی بزرگ در کشور، همانند انواع پتروشیمی‌ها و فولادی‌ها و سیمانی‌ها و در حوزه صنایع سنگین در کشور ساخته شدند که همه آنها، نیاز به الکتروموتورهای فوق‌سنگین داشتند و این در حالی بود که هیچ شرکتی در کشور، سازنده این الکتروموتورها نبود. از این رو و با نگاه به رسیدن به خودکفایی در تولید انواع الکتروموتورها، شرکت جمکو تاسیس و شروع به فعالیت کرد. وی، با اشاره به کارهای بزرگ انجام شده از ابتدای شرکت تاکنون، تصریح کرد: بزرگ‌ترین موتور ۶۶ مگاواتی تولید این شرکت در گل‌گهر ساخته شد و انواع موتورهای ۴،۵ و ۵،۵ مگاوات که در صنایع مختلف مورد استفاده قرار می‌گیرد، از تولیدات شرکت جمکو هستند. رستمی



محمد رستمی
مدیرعامل شرکت صنایع
ماشین‌های الکتریکی جوین

مدیرعامل شرکت صنایع ماشین‌های الکتریکی جوین، گفت: اگر تولید الکتروموتورهایی که توسط شرکت جمکو ساخته می‌شود، در داخل کشور انجام نمی‌گرفت، باید با چند برابر قیمت داخلی، آنها را از خارج وارد می‌کردیم ولی در حال حاضر، برای تهیه موتورهای مورد نیاز واحدهای صنعتی، ارز از کشور، خارج نمی‌شود و کشور در تامین الکتروموتورها به خودکفایی رسیده است. «محمد رستمی» در پاسخ به این پرسش که شرکت صنایع ماشین‌های الکتریکی جوین در افق ۱۴۰۴ چه برنامه‌هایی دارد و چشم‌انداز این شرکت را چگونه ارزیابی می‌کنید؟ گفت: شرکت صنایع ماشین‌های الکتریکی جوین (جمکو) یکی از بزرگ‌ترین

شرکت از گارانتی ۱۰ ساله و خدمات پس از فروش برخوردار هستند. به گفته وی، شرکت جمکو در تامین مواد اولیه مورد نیاز با مشکلات مختلفی روبرو بوده و مجبور است از طریق واسطه‌ها و با دوزدن تحریم‌ها، مواد اولیه مورد نیاز خود را از اروپا تامین کند و همین موضوع، سبب افزایش هزینه‌های تولید شرکت نسبت به رقبای خارجی شده است.

وی، لازمه رشد و شکوفایی واحدهای تولیدی را در گروه تغییر نگرش مدیران در استفاده از تولیدات داخلی دانست و افزود: اصرار این واحدها از تولیدکنندگان داخلی برای تولید کالای باکیفیت و بی‌توجهی آنها به کالاهای بی‌کیفیت، علاوه بر ارتقای کیفیت محصولات داخلی، سبب تطابق این تولیدات با برترین استانداردهای جهانی شده و همین امر می‌تواند ضمن استفاده از ظرفیت‌های تولید داخلی و پیشگیری از خروج ارز از کشور، مرغوبیت و جذابیت این گروه کالاها را برای بازارهای جهانی، دوچندان نماید.

تولیدات جمکو جایگزین موتورهای آمریکایی

مدیرعامل شرکت صنایع ماشین‌های الکتریکی جوبین (جمکو) در پاسخ به این پرسش که استاندارد مدنظر شما در تولیدات شرکت جمکو استاندارد داخلی یا جهانی است؟ گفت: استاندارد مورد نظر شرکت جمکو استاندارد اروپایی و بین‌المللی است.

رستمی در خصوص صرفه جویی ارزی محصولات تولیدی شرکت جمکو، اظهار داشت: قیمت نمونه چینی موتور سنکرون که توسط شرکت جمکو طراحی و ساخته شده است ۶۰۰ هزار یورو است ولی قیمت تمام شده این موتور بسیار کمتر از نمونه خارجی آن است.

وی تصریح کرد: اگر تولید موتورهایی که توسط شرکت جمکو در داخل کشور ساخته می‌شود، انجام نمی‌گرفت، باید چند برابر قیمت داخلی، ارز برای واردات آن از کشور، خارج می‌شد.

رستمی خاطر نشان کرد: موتورهای سنکرون که توسط شرکت جمکو طراحی و ساخته شده است، جایگزین موتور جنرال الکتریک ساخت آمریکا شده است و این دستاورد بزرگی برای کشور است.

مدیرعامل شرکت جمکو با اشاره به دانش ساخت موتورهای سنکرون، گفت: تنها ۵ یا ۶ کشور، از دانش فنی و توان طراحی و ساخت موتورهای سنکرون برخوردارند که آمریکا و چین از جمله این کشورها هستند.

رستمی در پایان در خصوص راه برون رفت از وضعیت اقتصادی کنونی، گفت: تنها راه برون رفت از وضعیت کنونی، اعتماد به تولید داخلی است و نیاز است در مقابل، کیفیت محصولات تولیدی ارتقاء یابد و اگر این موارد انجام شود، بدون شک، اوضاع اقتصادی، بهبود می‌یابد. در همین راستا، هم اکنون شرکت جمکو برای طراحی و ساخت یک سری از مواد اولیه خود با یکی از دانشگاه‌های مطرح کشور ارتباط برقرار ساخته تا در صورت کارشکنی طرف اروپایی، در تامین آن ماده اولیه با مشکل مواجه نشود.

موتورهای تولیدی خود را در درون، مورد تست قرار می‌دهد که از این منظر در خاورمیانه منحصر به فرد است. با توجه به این که هیچ شرکتی در داخل، حتی از مشابه ایستگاه تست جمکو برخوردار نیست، تست موتورهای تولیدی دیگر شرکت‌های ایرانی سازنده موتور نیز در ایستگاه تست جمکو انجام می‌شود. این ثابت می‌کند که امکان توسعه بازار در منطقه خاورمیانه برای شرکت جمکو فراهم است.

وی، خاطر نشان کرد: موتورها و الکتروموتورهای مورد نیاز کشور که سفارش ساخت آنها به شرکت جمکو می‌رسد، از تنوع بسیار بالایی برخوردارند که این کار مهندسان و طراحان



“**شرکت جمکو در تامین مواد اولیه مورد نیاز با مشکلات مختلفی روبرو بوده و مجبور است از طریق واسطه‌ها و با دوزدن تحریم‌ها، مواد اولیه مورد نیاز خود را از اروپا تامین کند و همین موضوع، سبب افزایش هزینه‌های تولید شرکت نسبت به رقبای خارجی شده است**”

موتور شرکت را بسیار سخت می‌کند و هر چند در کوتاه‌مدت، سختی زیادی را برای شرکت به همراه دارد، اما در بلندمدت، دانش فنی حاصل از آن می‌تواند جایگاه شرکت را در سطح جهانی ارتقا دهد.

رستمی با اشاره به بازار صادراتی شرکت جمکو، گفت: افغانستان، عراق، سوریه و ترکمنستان بازار صادراتی شرکت جمکو هستند و در تلاش هستیم تا بتوانیم بازار صادراتی این شرکت را توسعه بدهیم. رستمی، خاطر نشان کرد: موتورهای تولیدی این

دانش موتورهای سنکرون در اختیار جمکو است

رستمی، با اشاره به موفقیت شرکت جمکو در تولید موتورهای سنکرون، تصریح کرد: موتورهای سنکرون با توان ۴ هزار اسب بخار در صنایع مختلف مانند مس، مورد استفاده قرار می‌گیرد که شرکت جمکو با همکاری دانشگاه علم و صنعت توانست برای اولین بار در کشور، این نوع از موتورها را طراحی و تولید کند.

مدیرعامل شرکت جمکو، یکی از برنامه‌های این شرکت را، شناخت نقاط ضعف در تولید انواع موتور در کشور دانست و خاطر نشان کرد: در این راستا، شرکت توانسته است به دانش تولید موتورهای سنکرون و ضد انفجار دست پیدا کند.

رستمی، ساخت موتورهای اسموک را از دیگر دستاوردهای شرکت جمکو برشمرد و گفت: قابلیت موتورهای اسموک که اغلب در ایستگاه‌های متری مورد استفاده قرار می‌گیرند، این است که باید توانایی کار در دمای بالا در یک فضای پوشیده را داشته باشند و مهندسان شرکت جمکو با همت بلند خود، موفق شدند کشورمان را در طراحی و ساخت این موتورها، به خودکفایی برسانند.

وی افزود: شرکت جمکو علاوه بر ساخت موتورهایی که به آنها اشاره شد، در تولید موتورهای تراکشن قطار نیز فعالیت دارد.

چشم‌انداز شرکت جمکو تا سال ۱۴۰۴

مدیرعامل شرکت صنایع ماشین‌های الکتریکی جوبین (جمکو) با اشاره به چشم‌اندازهای این شرکت، گفت: برابر برنامه، این شرکت باید تا سال ۱۴۰۳ به ظرفیت کامل تولید خود دست یابد. در همین مسیر، این کارخانه با برخورداری از ۷ هکتار سوله مسقف در ۲۵۰ هکتار زمین، در هیچ برهه زمانی به اندازه سال جاری تولید نداشته و توانسته است رکورد تولید در همه ادوار گذشته را بشکند و این در حالی است که با یک سوم از ظرفیت خود و فعالیت با یک شیفت کاری به این مهم دست یافته است. به همین دلیل هم اینک این آمادگی فراهم شده تا با دو شیفت ۸ ساعته دیگر، ظرفیت تولید کارخانه افزایش یابد.

وی افزود: در حال حاضر، ۵۰۰ نفر در شرکت جمکو به کار مشغول هستند و طبق برنامه ریزی‌های صورت گرفته، قرار است تعداد نیروهای این شرکت برای سال ۱۴۰۳ به یک هزار نفر برسد.

صادرات شرکت جمکو افزایش می‌یابد

رستمی افزود: شرکت جمکو، علاوه بر تامین بازار داخلی به بازارهای خارجی هم توجه دارد و توانسته است که هزار و ۲۰۰ مگاوات موتور در سال تولید کند.

مدیرعامل جمکو، تصریح کرد: هدف این شرکت، در ابتدا تامین نیاز داخلی است و سپس باید در زمینه صادرات، برنامه‌ریزی‌های لازم انجام شود تا صادرات شرکت افزایش یابد. این در حالی است که جمکو با برخورداری از ایستگاه تست،



در گفت‌وگو با مدیر کارخانه ایران اسپیرال مطرح شد

عمر لوله‌های فولادی در صورت حفاظت مناسب بیش از ۲۰ سال است



به صرفه نیست. در پتروشیمی‌ها و پایپینگ‌های لوله‌های سائز پایین از این جنس استفاده می‌شود. لوله‌هایی که ما تولید می‌کنیم برای انتقال آب‌های بین شهری استفاده می‌شود و قطر آن از ۱۶ اینچ به بالا است. حتی شرایط به گونه‌ای شده که بخشی از بازار لوله‌های فولادی با لوله‌های کامپوزیتی و کاروگیتی، جایگزین شده است.

■ لوله‌های کربنی در چه مدتی دچار فرسودگی می‌شوند؟

چون این لوله برای انتقال آب استفاده می‌شوند، از دو پوشش داخلی و خارجی برای تولید آن استفاده می‌شود. همچنین وقتی در خط، روی این لوله‌ها کار می‌شود روش‌های حفاظت کاتدی برای مقابله با خوردگی اعمال می‌شود. با این روش بیش از ۲۰ سال عمر می‌کند. یعنی اگر روش حفاظت به خوبی انجام شده باشد و پوشش‌ها به درستی انتخاب و اعمال شوند طول عمر مناسبی خواهد داشت.

■ بحران آب در استان اصفهان وجود دارد. شرکت شما چه اقدامی می‌تواند برای حل این بحران انجام دهد؟

در بخش تأمین لوله، شرکت اسپیرال می‌تواند همکاری داشته باشد. چیزی که در حال حاضر فعال است خط آب خلیج فارس است که آب از دریای عمان به فلات مرکزی خواهد رسید. در قطعه اول که تا کرمان امتداد پیدا کرد بخش عظیمی از لوله‌ها را شرکت ایران اسپیرال تولید کرد. چاره‌ای هم نیست و باید از گزینه آب شیرین‌کن‌ها استفاده کرد. البته انتقال آب از جنوب هم پروژه‌ها گران و هزینه‌بر است. ضمن اینکه باید شوری آب گرفته شود و این شوری دوباره به دریا بازگردانده شود. این روند ممکن است به اکوسیستم ضربه بزند. همچنین این آب شیرین، آب شرب نیست و صرفاً برای کشاورزی و صنعت قابل استفاده است. مدیریت آب در کشور مدیریت صحیحی نیست. راه‌حلی هم که ارائه شده، بیشتر نقش یک مسکن را دارد و مشکلات راریشه‌ای حل نمی‌کند.

در خصوص وضعیت تولید و همچنین پیرامون تکنولوژی‌های جدید تولید لوله با مهندس محمدهادی کاکایی، مدیر کارخانه ایران اسپیرال به گفت‌وگو پرداختیم. وی در این مصاحبه از تغییر وضعیت تولید لوله به دلایل مختلف و عدم صرفه اقتصادی برای تولید برخی از انواع لوله صحبت کرد.

■ اطلاعات پیرامون فناوری ساخت و به کارگیری لوله‌های استنلس استیل (stainless steel) در انتقال آب و اینکه آیا در ایران در این مورد اقدامی شده یا خیر؟

استفاده از متریل مقاوم در برابر زنگ زدگی (استنلس استیل) برای هر کاری به صرفه نیست. برای تولید لوله‌ها معمولاً از فولاد کربنی ساده و به منظور جلوگیری از خوردگی، از پوشش مناسب و روش‌های حفاظتی استفاده می‌شود. متریل مقاوم در برابر زنگ زدگی (استنلس استیل) برای جاهایی است که آب بسیار شوری دارد. حتی در این موارد هم گفته می‌شود که خیلی مقرون به صرفه نیست. استنلس استیل بیشتر در صنایع نفت و پتروشیمی استفاده می‌شود. ضمن اینکه تکنولوژی ساخت لوله استنلس استیل به روش اسپیرال وجود ندارد.

■ یعنی از استنلس استیل با قطر بالا استفاده نمی‌شود؟

استفاده می‌شود اما روش ساخت متفاوت است.

■ تفاوت لوله‌های استنلس استیل با لوله‌های اسپیرال در چیست؟

ببینید لوله‌ها یکی هستند اما متریل و روش ساخت متفاوت است. ماده اصلی برای ساخت استنلس استیل، فوق‌العاده گران‌تر از فولاد کربنی ساده‌ای است که ما تولید می‌کنیم. ضمن این که جوش پذیری به مراتب پایین‌تری دارد. جوشکاری استنلس استیل با توجه به تمهیداتی که باید در نظر گرفته شود، بسیار زمان‌برتر است؛ یعنی برای انتقال آب، به هیچ عنوان مقرون



محمدهادی کاکایی

مدیر کارخانه ایران اسپیرال

شرکت ایران اسپیرال تولیدکننده انواع لوله‌های فولادی درز جوش مارپیچ (اسپیرال) از قطر ۱۶ الی ۱۲۰ اینچ است. کارخانه لوله‌سازی ایران اسپیرال در سال ۱۳۷۳ در اصفهان به بهره‌برداری رسیده است. ظرفیت فعلی این کارخانه سالانه ۱۸۰٫۰۰۰ تن در سال تولید انواع لوله‌های فولادی درز جوش مارپیچ در قطرهای ۴۰۶ الی ۳۰۵۷ میلی‌متر و با ضخامت جداره ۴ الی ۲۵٫۴ میلی‌متر بر اساس استاندارد AWWA است. هدف از احداث کارخانه تأمین لوله‌های مورد نیاز خطوط انتقال آب بوده و وجود ۱۳ کیلومتر راه آهن اختصاصی، این کارخانجات را به شبکه سراسری راه‌آهن جمهوری اسلامی ایران متصل می‌کند که حمل‌مواد اولیه و محصول را تسهیل کرده است. شرکت تاکنون پروژه‌های بسیاری را پیش برده است. خط لوله انتقال آب از دریای عمان به استان کرمان از جمله اقدامات این شرکت بوده است.



یک فعال حوزه فولاد مطرح کرد

جانمایی شرکت‌های فولادی در ایران اشتباه است

صنعت فولاد باید در کنار خلیج فارس توسعه پیدا کند



فعالان و پیشکسوتان صنعت فولاد کشور به گفت‌وگو پرداختیم. «کیوان آرا» معتقد است که صنعت فولاد، یک صنعت بسیار مهم و مناسب ایران است. چرا که در ایران، هم انرژی، هم معدن و هم نیروی کار مناسب برای تولید فولاد وجود دارد؛ اما جانمایی شرکت‌های فولادی با توجه به وضعیت آب در ایران مناسب نیست. وی می‌گوید: در سال‌های اخیر به طرح جامع فولاد کشور که می‌تواند مسیر صحیح و مناسبی پیش روی این صنعت قرار دهد، عمل نشده است. در حالی که این طرح بسیار کامل و جامع بوده و می‌تواند به صنعت فولاد کشور کمک کند.

است. اما سیاست‌های نادرست در این حوزه باعث شده تا شرکت‌های فولادی در بخش‌های مختلف ایران ایجاد شود. این در حالی است که بسیاری معتقدند بهترین مکان برای تولید فولاد در کنار خلیج فارس و دریای عمان است. به هر صورت صنعت فولاد در سال‌های اخیر رشد بسیاری پیدا کرده و توانسته سال به سال بر تولید خود بیفزاید. با این حال این صنعت نیاز به برنامه‌ای برای انتقال به سمت خلیج فارس و نزدیکی به دریا، هم برای آب مصرفی این صنعت و هم برای صادرات محصولات فولادی راحت‌تر و سریع‌تر دارد. در همین زمینه با «احمد کیوان آرا» از



احمد کیوان آرا

فعال و پیشکسوت صنعت فولاد

صنعت فولاد، یکی از صنایع مهم در ایران است. صنعتی که به لحاظ اقتصادی بسیار در ایران مقرون به صرفه

فولاد خوزستان برای صادرات به کشورهای عربی حوزه خلیج فارس و سومی، فولاد هرمزگان برای صادرات به دیگر نقاط دنیا. امروز می‌بینیم که در بسیاری از نقاط کشور، در کنار معادن، شاهد وجود شرکت‌های فولادی هستیم که این امر اشتباه است.

■ به طور کلی اصولا کشور ما باید به سمت فولادسازی برود یا خیر؟

قطعا یکی از بهترین صنایع در کشور ما می‌تواند صنعت فولاد باشد. چرا که ما انرژی داریم، معدن داریم، نیروی انسانی داریم و... در منطقه قدرتمندتر از ایران در حوزه فولاد نداریم. امکانات فولادی بسیار ارزان داریم، اما باید در مکان مناسبی این صنعت بنا شود. برق و گاز در ایران ارزان است و این مساله باعث می‌شود تا بسیاری نسبت به ایجاد کارخانه‌های فولاد اقدام کنند. بنابراین مکان‌یابی مناسب برای ایجاد کارخانه‌های جدید فولادسازی در سواحل جنوبی کشور - بر اساس طرح جامع فولاد کشور - امری حیاتی و لازم است. درد فولاد ما این است که در دو سه سال اخیر هیچ طرحی در فولاد به‌خوبی اجرا نشده است. حالا چه کسی متولی این مشکل است باید بررسی شود.

جمعیت به جاهایی که بتواند دستی بر تجارت خارجی داشته باشد، اصلا در عمل دیده نشده است.

■ پس بحث صادرات به چه صورت است؟

صادرات تاکنون انجام شده و فولاد کشور صادر می‌شود اما به چه قیمتی؟ می‌بینیم مثلا فردی صاحب معدن، معتقد است که تمام مراحل رنجیره تولید فولاد باید در نزدیکی معدن ایجاد شود. در صورتی که جایگاه معدن مشخص است و جایگاه فولاد هم مشخص و باید حد و مرز این‌ها مشخص باشد. بحث علمی در اینجا مطرح است. که از ابتدای مرحله استخراج سنگ آهن از معدن تا زمانی که کار صنعتی روی گندله انجام نشده، در زمره صنعت فولاد محسوب نمی‌شود. در مقایسه با صنعت فولاد انرژی مصرفی و تناژ حمل و نقل در این بخش متفاوت است. بنابراین مکان‌یابی صنعت فولاد مناسب نیست. هزینه‌های فراوانی برای این مکان‌یابی‌های اشتباه انجام شده که امیدوارم از اکنون به بعد، به مکان مناسب فولاد که باید اطراف دریا در خلیج فارس باشد، دقت شود. در گذشته سه نقطه برای تولید فولاد جانمایی شد. یک مورد، ذوب آهن اصفهان برای تامین نیاز داخل کشور، دیگری،

■ چالش اصلی پیش روی صنعت فولاد کشور چیست و چه عواملی می‌تواند به بهبود این صنعت کمک کند؟

اگر بخواهم به این پرسش، پاسخ دهم، باید به برنامه‌های جامع فولاد کشور که هر ساله به سفارش شرکت ایمیدرو و شرکت ملی فولاد ایران توسط شرکت فولاد تکنیک تدوین می‌شود، رجوع کنیم. این شرکت به‌عنوان سابقه‌ترین شرکت مشاوره در حوزه فولاد، از تیم با تجربه‌ای برخوردار است که همه آن‌چه بر فولاد گذشته و آن‌چه در آینده پیش روی این صنعت است را مدون و به مسئولین فولاد کشور ارائه می‌کنند. وزارت صمت و سازمان ایمیدرو و شرکت ملی فولاد از این گزارش بهره‌مند می‌شوند. وقتی به این برنامه رجوع می‌کنیم، می‌بینیم که طرح‌های توسعه صنعت فولاد باید در سواحل خلیج فارس و دریای عمان مستقر شوند. اما شاهد هستیم که از پیشنهاداتی که مشاوران ارائه کرده‌اند، استفاده‌ای نمی‌شود. می‌بینیم که در بسیاری از نقاط کشور - حتی در نقاط کویری و کم‌آب - اقدام به ایجاد شرکت‌های فولادی شده است. بسیاری، مطالعات طرح جامع فولاد کشور را به بایگانی سپرده‌اند. طرح جامع فولاد کشور به ما می‌گوید که مکان‌یابی فولاد در ایران به لحاظ امکانات حمل و نقل، آب و انتقال

هند و بلندپروازی‌های فولادی



ارزی خود را در مقابل دیگر رقبا تقویت کند. در طرحی دیگر توسعه ظرفیت کارخانه فولاد در منطقه Odisha در حال انجام است و راه‌اندازی پروژه جدید Andhra Pradesh در منطقه استراتژیک Krishnapatnam، تولید نورد گرم این کشور را تا ۳ میلیون تن در سال افزایش می‌دهد. کاهش مداوم قیمت سنگ آهن در هفته‌ها و ماه‌های اخیر در کنار سیاست‌های انقباضی تولید فولاد چین در راستای تولید فولاد سبز و نیز پایان فصل بارش‌های موسمی هند که با افزایش قابل توجه استخراج سنگ آهن همراه شده است، فرصت مناسبی برای هند مهیا کرده است تا با تولید هر چه بیشتر فولاد، سهم بیشتری از بازارهای جهان را به خود اختصاص دهد. اگر چه فاصله تولید فولاد این کشور با چین، زیاد است، اما پتانسیل رشد تولید با ثبات در هند، بار روانی کمبود عرضه و بالا رفتن قیمت در بازارهای جهانی را کنترل می‌کند و حداقل ثبات ذهنی را بر بازار حاکم می‌کند. برای نمونه افزایش ۲۴ درصدی استخراج سنگ آهن در NMDC، بزرگ‌ترین معدن سنگ آهن هند، نسبت به ماه قبل و افزایش استخراج سنگ آهن از معدن چاتیسگر (Chhattisgarh) و معدن شرکت کارناتا (Karnataka) می‌تواند دغدغه‌های تولیدکنندگان فولاد را در داخل کشور مرتفع کند.

توسعه تجارت بر اساس رقابت

روند رو به رشد صادرات فولاد در ماه‌های اولیه سال جاری میلادی به دلیل وضعیت عرضه و تقاضا و قیمت‌های بین‌المللی، بسیاری از کارشناسان را نسبت به رکورد شکنی

بزرگ تولیدکننده فولاد جهان، با رشد ۳۱/۳ درصدی، بیشترین افزایش را در تولید فولاد در بین ۱۰ کشور برتر در ماه‌های ژانویه تا ژوئن داشته است، اگر چه تولید فولاد این کشور در ماه ژوئن تنها ۲۱/۴ درصد نسبت به سال قبل افزایش یافته است و در بین ۱۰ کشور برتر در رتبه پنجم قرار دارد. بر اساس گزارش ماه نوامبر CARE، آژانس رتبه‌بندی هند، مصرف فولاد این کشور در سپتامبر سال جاری به ۸/۲ میلیون تن رسید که نسبت به ماه مشابه سال قبل سه درصد کاهش داشته است که این کاهش را می‌توان ناشی از شرایط عدم تقاضای داخلی طی دو سال گذشته و متاثر از کرونا دانست. از طرفی هند در حال توسعه ظرفیت تولید خود است و پروژه‌های بلندپروازانه این کشور در سال‌های آتی به ثمر خواهند نشست. ولت هند اخیراً طرح تشویقی مرتبط با تولید (PLI) را برای «فولاد خاص» تصویب کرد که قرار است از سال مالی ۲۰۲۳ تا ۲۰۲۹ اجرا شود. هدف این طرح، ارتقای تولید فولاد با عیار خاص است. در حال حاضر هند در پایین‌ترین سطح زنجیره ارزش در تولید فولاد، میانگین فروش بین ۵۰ تا ۶۰ هزار روپیه در هر تن را دارد و در مقابل، واردات فولاد هند دارای ارزش متوسط ۱۴۵ تا ۱۸۵ هزار روپیه در هر تن است. این طرح تشویقی، باعث رونق تولید داخلی «فولاد خاص» و جذب سرمایه‌گذاری قابل توجه برای تولید فولاد خاص در کشور می‌شود. با توجه به میانگین ارزش این نوع فولاد، تولید آن می‌تواند از خروج چشمگیر ارز از کشور جلوگیری کند، امری که در نهایت به اصلاح تراز تجاری این کشور کمک خواهد کرد. هند بر آن است تا از این طریق ذخایر



علی امرایی
مدیر عامل شرکت فولاد سنگان

هندوستان از جمله اقتصادهای برتر دنیا بر اساس شاخص PPP و تولید ناخالص داخلی است. این کشور در سال‌های اخیر رشد اقتصادی خوبی را تجربه کرده است. این رشد که در دهه اخیر و تا قبل از شیوع کرونا، دامنه نوسان قابل قبولی داشت را باید مرمون تغییر ساختار اقتصادی و حرکت این کشور در دهه ۹۰ میلادی به سمت اقتصاد بازار آزاد دانست. اگر چه هند از عدم توسعه متوازن چه در بخش‌های مختلف، و چه از نظر جغرافیایی رنج می‌برد، اما طرح بلندپروازانه اقتصادی و صنعتی این کشور بسیاری از کارشناسان را متقاعد کرده است که هند در سال‌های آتی می‌تواند بخش قابل قبولی از این مشکلات را رفع کند.

بخش مهمی از اقتصاد هند متکی به صنعت است. صنعت فولاد و سنگ آهن هند طی سال‌های اخیر متاثر از شرایط کرونا، افت محسوسی را تجربه کرد. در کنار شرایط پاندومیک بیماری، بارش‌های موسمی در بخش‌های مختلف این کشور همواره در مقاطعی از سال، تولید صنعتی و استخراج مواد اولیه صنعتی را با چالش مواجه می‌کند. این دومین کشور

”

دولت هند اخیرا طرح تشویقی مرتبط با تولید (PLI) را برای «فولاد خاص» تصویب کرد که قرار است از سال مالی ۲۰۲۳ تا ۲۰۲۹ اجرا شود. هدف این طرح، ارتقای تولید فولاد با عیار خاص است. در حال حاضر هند در پایین ترین سطح زنجیره ارزش در تولید فولاد، میانگین فروش بین ۵۰ تا ۶۰ هزار روپیه در هر تن را دارد و در مقابل، واردات فولاد هند دارای ارزش متوسط ۱۴۵ تا ۱۸۵ هزار روپیه در هر تن است. این طرح تشویقی، باعث رونق تولید داخلی «فولاد خاص» و جذب سرمایه گذاری قابل توجه برای تولید فولاد خاص در کشور می شود.

با چراغ سبز اروپا همراه شده است. این امر کلاف سرد در گم رقابت صنعتی و اقتصادی دو کشور را باز هم پیچیده تر می کند. تنش های سیاسی هند با پاکستان و نزدیکی دولت عمران خان به چین می تواند بخشی از پازل رقابت منطقه ای دو کشور باشد. ابتکار پکن در ایجاد کریدور چین - پاکستان و سرمایه گذاری ۶۲ میلیارد دلاری این کشور، طرح توسعه نفوذ در افغانستان و تقابل ایدئولوژیک دولت حاکم بر افغانستان با هند در راستای همسویی با پاکستان، گزینه های هند برای توسعه رقابت را محدود کرده است.

از جمله ابتکارات هند طرح توسعه بندری چابهار و سواحل مکران و نیز بهره برداری مناسب از اختلافات سیاسی چین و ترکیه بر سر منطقه مسلمان نشین سین کیانگ موجب نزدیکی این کشور به دو شریک سنتی چین است، راهبردی که برای ایران، هند و ترکیه می تواند مفید و سازنده باشد.

پیشنهاد اخیر هند به ایران مبنی بر تهاوت نفت در برابر محصولات کشاورزی نشانه ای از تمایل این کشور برای گسترش مناسبات اقتصادی با ایران را دارد. اگر چه این اقدام می تواند ایران را با کاهش و عدم تامین ارز مواجه کند، اما در صورتی که چاره ای جز تهاوت نباشد، تغییر بخشی از تهاوت نفت با مواد اولیه سنگ آهن و سایر کامودیتی ها، به جای محصولات کشاورزی، تاثیر مهمی بر تولید صنعتی کشور به خصوص فولاد خواهد داشت. از سوی دیگر طرح سوآپ معدنی افغانستان - ایران - هند می تواند مکملی مناسب برای طرح تهاوت هند باشد و زمینه لازم برای ورود ایران به بازارهای جهانی و منطقه ای را به رغم تحریم های اقتصادی فراهم کند. در حوزه صنعت فولاد، هند نیز با پیروی از چین طرح تغییر کوره های سنتی برای تولید فولاد سبز را به عنوان چشم انداز آینده خود مد نظر دارد و بنا ندارد که از عرصه بازارهای آینده و فناوری تولید بهینه فولاد عقب بماند. افزایش احتمالی تقاضای فولاد در سال آینده میلادی در کنار کاهش صادرات چین در پی اتخاذ سایت های تولید فولاد سبز و متعاقب آن تمرکز این کشور بر پاسخ به نیازهای داخلی خود، فضایی روشن برای هند در حوزه صادرات فولاد ایجاد می کند.

با توجه به چالش های چین در دریای جنوبی چین و نزدیکی هند به برخی از آن کشورها، این منطقه می تواند عرصه رقابت اقتصادی و صنعتی دو کشور باشد. از یک طرف همگرایی آمریکا، هند و کشورهای حوزه دریای جنوبی چین و رقابت های سیاسی - اقتصادی ژاپن و کره جنوبی و از طرف دیگر یارگیری چین از شرکای سنتی آمریکا و هند می تواند دبلوک فولادی جدید را شکل دهد و بر رقابت دو کشور همسایه بیفزاید. ادامه تنش های سیاسی و اقتصادی موجود و افزایش ضریب انعطاف پذیری هند در عرصه رقابت اقتصادی، توسعه تکنولوژیکی این کشور و توان بالای جذب سرمایه در کنار توسعه و ارتقای زیرساخت های صنعتی، افق روشنی برای آینده صنعت فولاد هندوستان ترسیم می کند. هر چند که پیمودن چنین مسیری، سخت و پرچالش خواهد بود، ولی این کشور در سال های آتی می تواند شریک استراتژیک مناسبی برای کشورهای نظیر ایران باشد.

تولید فولاد امیدوار کرده است. استفاده مناسب هند از شرایط بازار بین المللی فولاد باعث شد تا این کشور به صادرکننده عمده فولاد در سپتامبر ۲۰۲۱ تبدیل شود و مازاد تجاری خالص ۰/۹۴ میلیارد تن را ثبت کند.

به نظر می رسد استراتژی هند، توسعه رقابت با قدرت های اقتصادی و صنعتی جهان و گسترش بازارهای هدف محصولات، ارتقای همکاری های دو و چند جانبه و همچنین استفاده از فرصت های پیش آمده در بازارهای بین المللی است. دور از ذهن نیست که این کشور با اتخاذ استراتژی تهاجمی در دوران پساکرونا و افزایش صادرات به دنبال بازسازی چرخه تولید - صادرات - ارتقای اقتصادی باشد. بر اساس گزارش تحلیلی شورای ارتقای صادرات مهندسی (EEPC)، ارزش صادرات آهن، فولاد و محصولات فولادی هند در ماه سپتامبر به ۲/۲ میلیارد دلار رسید که ۱۳۶ درصد نسبت به مدت مشابه سال قبل افزایش داشت. در این ماه، آمریکا اولین مقصد صادرات کالاهای مهندسی باقی ماند که افزایش ۱۲/۲ درصدی را نسبت به سپتامبر سال گذشته نشان می دهد. چین با رشد ۴۹ درصدی کل محموله ها نسبت به ماه های مشابه سال قبل، دومین بازار بزرگ برای محصولات هند بود. از سوی دیگر افزایش قیمت مواد اولیه به افزایش قیمت کالاهای صادراتی منجر شده است و تاثیر نامطلوب ناشی از آن بر شرایط تجارت (قیمت صادرات در مقایسه با قیمت نهاده) یکی از دلایل افزایش ارزش دلار در برابر روپیه است. اما کاهش ارزش روپیه همراه با رکود تولید در چین به صادرات هند کمک خواهد کرد.

بحران انرژی چین و احتمال تعطیلی شرکت های چینی یا محدودیت های متناوب تولید، برای شرکت های هندی سودمند خواهد بود، زیرا تقاضا برای محصولات آنها در بازارهای داخلی و بین المللی افزایش می یابد. بر اساس اعلام موسسه رتبه بندی و تحقیقات هند (Ind-Ra) انتظار می رود بحران انرژی چین از نظر هزینه و تولید مزیت هایی برای شرکت های فولاد و مواد شیمیایی هند در بازارهای داخلی و بین المللی داشته باشد، زیرا کاهش عرضه در چین منجر به رشد تقاضا برای محصولات همسان هندی خواهد شد. هر چند این دور قیپ سنتی از منظر ژئواستراتژیک هر یک مزیت های خاص خود را دارند، اما خیز بلند هند برای تسخیر بازارهای بزرگ و کوچک عزم جدی این کشور را در مسیر رقابت اقتصادی به خصوص با چین نشان می دهد.

امری که با استقبال و البته حمایت آمریکان نیز همراه است و هر دو کشور تمایل چندانی نسبت به افزایش قدرت اقتصادی چین و عمق نفوذ این کشور ندارند. کاهش واردات فولادی در سال جاری از چین و همزمان افزایش آن از کشورهای حوزه آسیای جنوبی شرقی گامی مهم در تصحیح موازنه تجاری - صنعتی این کشور با چین است هر چند به نظر می رسد این امر بیشتر تابع سیاست های مالی و صنعتی حاکم بر بازارهای جهانی باشد تا یک استراتژی مداوم همکاری راهبردی هند و آمریکا، پاسخ چین را به همراه داشته است و حرکت این کشور به سمت تسخیر بازارهای اروپا به عنوان شریک سنتی آمریکا و بازار مهم محصولات هند،





در گفت و گو با مهندس علی ثروت از مدیران فولادی کشور مطرح شد

مساله اقتصاد ج.ا.ا از منظر اقتصاد فولاد و معادن فولادی

(چالش‌ها، راهکار و چشم‌انداز)

عصر سرعت: اقتصاد ایران در دوره پساتحریم یک پله از خام‌فروشی فاصله گرفت و در سبد صادراتی خود سهم محصولاتی مانند فولاد و محصولات پتروشیمی پالایشی را افزایش داد، ولی با یک قاعده ساده در دنیا ۷۰ درصد تبادلات تجاری کشورها با کشورهای همسایه خود صورت می‌گیرد و کشورهای همسایه ایران بیشتر از آنکه نیازمند این محصولات باشند، نیازمند محصولات نهایی و کالاهای انتهایی زنجیره تولید هستند. این یعنی قدم بعدی باید حرکت به سمت همین گروه تولیدات باشد. این بخشی از پاسخ پرسش‌های عصر سرعت از مهندس علی ثروت، از فعالان صنعت فولاد کشور است. ادامه این مصاحبه را با هم بخوانیم.



برای تدوین استراتژی‌های بلند مدت، باید محدوده محیط داخلی، افق زمانی و همچنین چشم‌انداز و سیاست‌های کلان در رابطه با آن حوزه کاملاً معلوم باشد تا بتوان در چارچوب آن برنامه‌های راهبردی و استراتژی‌ها را تدوین نمود. تدوین راهبردها و استراتژی‌ها مستلزم درک واقع‌بینانه از محیط پیرامونی است؛ محیطی که صحنه رقابت و تعامل جدی عوامل بسیاری است که می‌توانند در تعریف استراتژی‌ها نقش اساسی داشته باشند.

همان‌طور که مستحضر هستید، بحث تحریم‌ها تاثیر مستقیمی بر روی این موضوع دارد. تحقق سند چشم‌انداز ۱۴۰۴ مستلزم ایجاد تمام بسترهای مورد نیاز این فرآیند است. بحث مدیریت زنجیره تامین، لجستیک، اقتصاد، مهندسی و از همه مهم‌تر حامل‌های انرژی باید مورد تحلیل و بررسی قرار گیرد.

اما بعضی فاکتورهای مستقیم و غیر مستقیم در پروسه تولید و زنجیره فولاد موجب گردیده تا کشورها همسایه نسبت به موضوع واردات کالاهای زنجیره فولاد، رغبت زیادی نشان داده و به هر طریق ممکن به این بازارها ورود پیدا نمایند. ولی نکته حائز اهمیت این است که نوسانات ارز موجب سینوسی شدن قیمت فروش کالا در بازارهای صادراتی می‌شود و این امر مشتری‌های خارجی را در مورد خرید یا عدم خرید کالا مردد نموده و لذا گاه‌گاه منتظر ثبات در بازار می‌مانند که موجب رکود در این مواقع می‌شود. برنامه‌ریزی‌های بلندمدت در این

افق این صنعت خطرناک می‌باشد.

راهکار:

خوشبختانه اقدامات شرکت‌هایی که طی دهه‌های گذشته در ایران پا گرفتند و صاحب دانش شده‌اند، قابل توجه است و این دستاورد به‌ویژه در سرمایه‌گذاری، اشتغال و ظرفیت‌سازی، قابل تحسین است. اما اکنون می‌توان نیروی بیشتری از شرکت‌های خصوصی و سرمایه‌گذاران را به توسعه زیرساخت‌ها معطوف کرد.

در حقیقت استفاده از پتانسیل شرکت‌های خصوصی به جهت ایفای نقش در مشارکت و توسعه زیرساخت‌ها لازم و ضروری است. این موضوع می‌تواند عللی دیگر برای تحریک در بخش تقاضای صنایع مادر از قبیل زنجیره فولاد، سیمن، مس و دیگر تولیدات محسوب شود و نتیجه آن، خلق فرصتی جدید برای رشد اشتغال و درآمدزایی است. تولیدکنندگان زنجیره فولاد با استعانت از خداوند متعال تاکنون توانسته‌اند در بخش صادرات محصولات فولادی در جهت ارزآوری موفق عمل نموده و تا حدودی مسأله مدیریت تقاضای داخلی و از طرفی هدایت تولیدات به بازارهای خارجی، را حل نمایند.

**استراتژی بلندمدت تجارت جمهوری اسلامی ایران
با جهان در زمینه تجارت صنایع فلزی:**

■ از نظر شما به‌عنوان متخصص حوزه فولاد کشور، از منظر اقتصادی چالش‌ها، راهکارها و چشم‌انداز بازار فولاد چیست؟

مشکلات عدیده‌ای وجود دارد که مانع از تولید محصولات فولادی می‌شود. مشکلاتی که در بالا به آن اشاره کردیم. اما روشن‌تر باید به آنها پرداخت.

■ در چشم‌انداز ۱۴۰۴ چالش:

فولاد به‌عنوان صنعت مادر، در قامت نیروی هدایت‌گر بسیاری از صنایع پایین دستی و بالادستی و همچنین بخش‌های طراحی، مهندسی، ساخت قطعات، اجرا و بهره‌برداری عمل می‌کند. لذا توسعه متوازن زنجیره فولاد به‌عنوان امری قابل توجه و برجسته مورد تأکید می‌باشد. یک سوی این جریان رشد تولید، افزایش اشتغال نیروی کار، توسعه مناطق معدنی و صنایع معدنی با رعایت اصول محیط زیست است، اما سوی دیگر این مهم، تمرکز بر زیرساخت‌ها است. شاید بتوان ادعا کرد توسعه زیرساخت‌ها، محوری‌ترین و یکی از حوزه‌های کلیدی توسعه صنعت فولاد است. کمبود برق، اتفاقی و غیرقابل پیش‌بینی نبود. این اتفاق می‌تواند به دلیل ضعف در مدیریت انرژی باشد.

واحدهای کوچک، واحد تحقیق و توسعه ندارند. نبود انگیزه در تولیدکننده جهت توسعه کسب و کار خود، برای آینده و



علی ثروت
فعال صنعت فولاد کشور



در تکمیل داده‌ها و بانک اطلاعاتی خود تلاش مضاعف نمایند. بازار، بازار رقابتی بوده و برای حضور موفق در این بازار، باید اصل مشتری‌مداری، کیفیت و متعهد بودن را سرلوحه کار خود قرار دهند.

■ در آخر اگر مطلب مهمی در نظر دارید بیان کنید

صنعت فولاد و سنگ آهن به‌عنوان یکی از بنیان‌های اقتصاد و زیربنای بسیاری دیگر از صنایع، همواره مورد توجه ویژه‌ی جوامع بوده است.

اهمیت این صنایع به شکلی است که مصرف سرانه فولاد به‌عنوان شاخصی به‌منظور ارزیابی صنعتی بودن یک کشور مطرح می‌شود. از این - رو به‌پسود ساختار، دستیابی به عملکرد بهینه - و مدیریت اجزای این صنایع موجب سودآوری مضاعف و توسعه اقتصادی کشور خواهد بود. بنابراین لازم است با به کارگیری راهبردهای نوآورانه و هوشمندانه در جهت نیل به این اهداف، گام برداشت. همچنین این صنایع از جنبه‌ی امکان صادرات و ارزش آفرینی ارزی در شرایط تحریم نیز حائز اهمیت ویژه‌ای هستند.

موردی که اهمیت خاصی داشته و می‌توان با بحث و بررسی روی این موارد به‌عنوان چالش برای صنعت فولادی ایران، نسبت به به‌روزرسانی و ارتقاء سطح کیفی و کمی در این حوزه به آنها پرداخت:

- ارائه راهکارهای عملیاتی برای بحث زیر ساخت‌ها و ارائه برنامه زمان‌بندی شده جهت رفع موانع
- توسعه فناوری، ارتقای بهره‌وری، تحول دیجیتال و نسل چهارم انقلاب صنعتی در صنعت فولاد
- توازن پایدار تولید، تعامل سازنده، میزان سرمایه‌گذاری و سهم سود ارکان چرخه تولید فولاد
- اهمیت صادرات، و برنامه‌ریزی دقیق با تغییرات مکرر سیاست‌های داخلی و تحولات بین‌المللی
- برنامه‌ریزی برای عرضه و فروش داخلی (بورس کالا) و قیمت‌گذاری محصولات فولادی

- بازنگری، تدوین استراتژی و به‌روزرسانی طرح جامع فولاد
- تدوین برنامه برای ارتباط دو سویه بازار سرمایه و ارکان چرخه فولاد، فرصت‌ها و تهدیدها
- ارائه برنامه زمان‌بندی برای توسعه اکتشاف و راه‌اندازی معادن راکد سنگ آهن و ذغال سنگ

حوزه می‌بایستی فقط برای انتهای زنجیره، صورت پذیرد تا از بحث خام‌فروشی جلوگیری به عمل آید و ارزش افزوده برای واحدهای تولیدی از اول تا آخر زنجیره را به همراه داشته باشد. جهت تحقق چشم‌اندازهای تعریف شده برای حوزه فولاد، باید راهکارهای عملیاتی برای بحث زیر ساخت‌ها و برنامه زمان‌بندی شده جهت رفع موانع همین راهکارها تدبیر و اندیشیده شود.

احداث نیروگاه‌های خصوصی برای واحدهای بزرگ صنعتی کلید خورده و در تعدادی از شرکت‌ها هم در آستانه بهره‌برداری می‌باشد. در حوزه حامل‌های انرژی باید مطالعات انجام گرفته به سمت عملیاتی شدن، حرکت کند. موضوع انرژی سبز و انرژی‌ها تجدیدپذیر باید جدی گرفته شده و سرمایه‌گذاری‌های لازم در این خصوص باید جایگاه ویژه‌ای داشته باشد؛ چرا که مسایل زیست‌محیطی، یکی از شاخص‌های مهم در کل دنیا محسوب می‌گردد.

■ پیام شما برای سمپوزیوم و نمایشگاه بین‌المللی فولاد ۱۴۰۰ از منظر توصیه و راهکار و پیشنهادات اقتصاد فولاد چیست؟

نمایشگاه‌ها فرصت بسیار ارزشمندی را برای صاحبان صنایع فراهم می‌آورند تا محصولات و توانمندی‌های خود را در سطح وسیعی عرضه نموده و با فعالان حوزه‌ی کاری خود ارتباط برقرار کنند. همین ارتباطات و حضور در صحنه می‌تواند از مشکلات عدیده یک واحد تولیدی بکاهد و این همان موضوع فروش محصول، مشتری‌مداری و ارتباط تنگاتنگ با مصرف‌کننده نهایی یا تاجر می‌باشد.

از طرفی برای بازدیدکنندگان هم مزایایی از قبیل آشنایی با طیف گسترده‌ای از محصولات داخلی و خارجی امکان مقایسه بین انواع محصولات و خدمات، ارتباط مستقیم با تولیدکننده و مطرح کردن نیازهای خود، کسب اطلاعات گسترده در کوتاه‌ترین زمان ممکن و صرفه‌جویی در وقت و انرژی، کشف فرصت‌های سرمایه‌گذاری پرپزده، کشف ایده‌های جدید برای پیشرفت کسب و کار امکان تعامل و مشورت با صاحب‌نظران و متخصصان، به‌روزرسانی دانش فنی و آشنایی با دستاوردهای نوین صنعت را در پی دارد.

لذا واحدهای تولیدی این امر مهم را غنیمت شمرده و

برای تدوین استراتژی‌های بلندمدت، باید محدوده محیط داخلی، افق زمانی و همچنین چشم‌انداز و سیاست‌های کلان در رابطه با آن حوزه کاملاً معلوم باشد تا بتوان در چارچوب آن برنامه‌های راهبردی و استراتژی‌ها را تدوین نمود. تدوین راهبردها و استراتژی‌ها مستلزم درک واقع بینانه از محیط پیرامونی است؛ محیطی که صحنه رقابت و تعامل جدی عوامل بسیاری است که می‌توانند در تعریف استراتژی‌ها نقش اساسی داشته باشند



مدیر محصولات سرد فولاد مبار که مطرح کرد:

ایجاد خط تولید ورق رنگی ۲ برای تأمین نیاز صنعت لوازم خانگی



محسن استکی
مدیر محصولات سرد
فولاد مبارکه

■ مهم‌ترین ویژگی ورق رویه خودرو کیفیت آن است وی اذعان داشت: در بخش نورد نیز یک بخش به نام تاندم پنج‌قفسه‌ای وجود دارد که تنها خط نورد پنج‌قفسه‌ای کشور به شمار می‌رود و از آنجا که این خط، یک خط استراتژیک برای کشور محسوب می‌شود، محصول آن نیز یک محصول استراتژیک است.

استکی تصریح کرد: در این خط، ورق فولادی تولید شده و ضخامت آن تقلیل می‌شود که مانند سرچشمه‌ای است که نهرهای مختلفی را به وجود می‌آورد. ورق‌های مختلف تولید شده در این خط تولید، در نهایت تحویل خطوط بعدی و همچنین کارخانه‌های خارج از فولاد مبارکه خواهند شد.

وی با بیان اینکه از خطوط تاندم نورد سرد شرکت فولاد مبارکه نزدیک به ۷۰ تا ۸۰ هزار تن محصول تحویل خودروسازان کشور می‌شود، عنوان داشت: ورق‌های که تحویل خودروساز می‌شود، در بخش‌های مختلفی استفاده شده و ورق رویه خودرو باید محصولی با کیفیت، مسطح و بدون عیب باشد.

مدیر محصولات سرد فولاد مبارکه گفت: طرح توسعه‌ای در خط تولید ورق گالوانیزه ناحیه نورد سرد شرکت فولاد مبارکه با عنوان خط تولید ورق رنگی ۲ تعریف شده تا نیاز بازار داخلی برای تولید لوازم خانگی را برطرف کند. محسن استکی مدیر محصولات سرد فولاد مبارکه با اشاره به اهمیت ناحیه نورد سرد این شرکت اظهار کرد: از آنجا که خطوط تولیدی متعددی در ناحیه نورد سرد فولاد مبارکه متمرکز شده و هر خط تولید تخصص خاص خود را دارد، این ناحیه ناحیه‌ای ویژه و استراتژیک برای این شرکت محسوب می‌شود. وی با اشاره به بازدید اخیر مدیر عامل فولاد مبارکه از ناحیه نورد سرد این شرکت افزود: خط اسیدشویی ناحیه نورد سرد که در ابتدای فرایند نورد قرار دارد، فناوری مخصوص خود را داشته و این در حالی است که خط نورد سرد از تکنولوژی دیگری برخوردار است. مدیر محصولات سرد شرکت فولاد مبارکه خاطر نشان کرد: به همین دلیل، اهمیت محصولات ناحیه نورد سرد بسیار زیاد است و طبیعتاً باید متخصصان زیاد و متفاوتی داشته باشیم که خوشبختانه این اتفاق نیز رقم خورده است. ناحیه نورد سرد فولاد مبارکه به‌طور معمول نزدیک به ۲ میلیون تن محصول از ناحیه نورد گرم تحویل می‌گیرد که پس از عملیات اسیدشویی، تحویل خطوط نورد می‌شود.

■ تولید ورق‌های فولادی شکل‌پذیر با استحکام بالا برای تولید خودرو

استکی متذکر شد: در حال حاضر خودروسازان داخلی نیازمند ورق‌های فولادی شکل‌پذیر با استحکام بالا هستند که شرکت فولاد مبارک در حال تأمین نیاز آنان است و ورق‌های تولید شده خود را به یکی از شرکت‌های زیرمجموعه خود با عنوان شرکت ورق خودرو چهارمحال و بختیاری تحویل می‌دهد. وی درباره حمایت دولت از تولید داخلی اظهار کرد: علی‌رغم فشارهای اقتصادی و اعمال تحریم‌های ظالمانه، موانع داخلی هم در تأمین قطعات یدکی و فناوری روز وجود دارد؛ با وجود همه این مشکلات، ناحیه نورد سرد شرکت فولاد مبارک در سال گذشته موفق به ثبت ۳۰ رکورد در تولید شد. شکستن رکورد کیفی در ناحیه نورد سرد فولاد مبارک مدیر محصولات سرد شرکت فولاد مبارک افزود: در ماه گذشته نیز علی‌رغم فشار زیادی که روی بخش نورد تاندم پنج‌قفسه‌ای ناحیه نورد سرد شرکت فولاد مبارک وجود داشت، این ناحیه موفق به شکستن رکورد تولید ۱۳۰ هزار تن ورق گردید و در ماه ۳۰ روز سال نیز ۱۳۱ هزار و ۱۳۱ تن محصول تولید شد. خط نورد تاندم پنج‌قفسه‌ای ناحیه نورد سرد شرکت فولاد مبارک که از اهمیت زیادی برخوردار است؛ چراکه وظیفه تأمین ورق‌های مورد نیاز برای تولید لوازم خانگی کشور را بر عهده دارد.

وی خاطر نشان کرد: رکورد کیفی تولید ماه گذشته در ناحیه نورد سرد شرکت فولاد مبارک نیز به ۹۸ درصد رسیده که نسبت به رکورد هدف (۹۷٫۵ درصد) کمی بیشتر بوده است؛ همچنین در ماه جاری نیز در حوزه تولید ورق‌های سخت که فرایند نورد دشواری هم دارند، رکورد جدیدی ثبت شد و در شاخص ILO آماده به کاری خط تولید هم از عدد ۷۶ به عدد ۸۱ رسیدیم.

■ تداوم رکورد زنی‌ها و تحویل به موقع محصولات به مشتریان

استکی اذعان داشت: فارغ از موارد یاد شده، فناوری روز و تأمین قطعات یدکی مسائلی است که باید در تولید به ما کمک کند. رهبر معظم انقلاب (حفظه...) هم امسال را سال «تولید، مانع‌زدایی‌ها، پشتیبانی‌ها» نام‌گذاری کردند؛ سرعت پشتیبانی‌ها باید بیشتر شود و با تولید هماهنگ باشد؛ چراکه تولید فولاد به صورت روزانه و ساعتی است. با این حال و با وجود تمام این مشکلات، رکورد زنی‌ها و تحویل به موقع محصولات به مشتریان همچنان ادامه داد.

وی در پایان با اشاره به شیوع ویروس کرونا طی دو سال اخیر و تأثیر آن در روند تولید محصولات بیان کرد: شیوع ویروس کرونا، در تولید محصولات بی‌تأثیر نبوده، اما خوشبختانه به خوبی مدیریت شده است؛ در مواقع انجام تعمیرات اساسی، پیمانکاران و کارکنان خط تولید در کنار یکدیگر به صورت فشرده کار می‌کنند.

■ پاسخ به نیاز مشتریان با تولید محصولات متنوع

استکی اضافه کرد: خطوط تولید ورق قلع‌اندود و ورق رنگی از سال ۱۳۸۲ در ناحیه نورد سرد شرکت فولاد مبارک راه‌اندازی شد و از آن زمان تاکنون این خطوط در کنار هم، از ابتدا تا انتهای ناحیه، محصولات متنوعی را تولید کرده و به نیاز مشتریان پاسخ می‌دهند.

وی در پاسخ به این سؤال که ناحیه نورد سرد تا چه اندازه در تحقق چشم‌اندازهای ابتدایی خود موفق بوده است، گفت: برخی چشم‌اندازها در طول زمان تعریف می‌شوند، شاید در سال ۷۰ دانش چشم‌انداز و نیازی را که امسال داریم نداشتیم و بنابراین به‌عنوان چشم‌انداز هم تعریف نمی‌شده است؛ برای مثال خودروسازان به سمت استفاده از ورق‌های فولادی شکل‌پذیر با استحکام بالا حرکت کرده‌اند که در سال ۷۰ چنین موضوعاتی مطرح نبود و مشتریان هم به چنین محصولاتی نیاز نداشتند؛ بنابراین فولاد مبارک هم که بر اساس نیاز مشتری به تولید محصول می‌پرداخت، آن را تولید نمی‌کرد و چشم‌اندازی هم برای آن نداشت. مدیر محصولات سرد شرکت فولاد مبارک بیان کرد: ظرفیت تولید خط نورد پنج‌قفسه‌ای (تاندم پنج‌قفسه‌ای) ناحیه نورد سرد شرکت فولاد مبارک که در سال ۱۳۸۵ با انجام یک ریومپ، به دو برابر افزایش یافت؛ به بیان دیگر تولید یک میلیون و ۵۰۰ هزار تن محصول به جای ۷۰۰ هزار تن قبلی تعریف شد که در آن زمان لازم بود میزان تولید افزایش یابد.

■ ضرورت پیشروی به سمت تولید ورق‌های کیفی

وی با تأکید بر ضرورت توسعه کیفی در فولاد مبارک اظهار داشت: چشم‌اندازهای دیگری هم در مدیریت جدید فولاد مبارک تعریف شده تا به سمت تولید ورق‌های کیفی و ویژه پیش برویم.

استکی در پاسخ به این سؤال که چه میزان از محصولات گالوانیزه به صورت مستقیم به فروش می‌رسد و چه میزان از این محصولات به ورق رنگی تبدیل می‌شوند، ابراز کرد:

بین ۱٫۸ تا ۱٫۹ میلیون تن محصول پس از ورود به ناحیه نورد گرم، به بخش اسیدشویی ناحیه نورد سرد منتقل می‌شود و حدود ۲۰۰ تا ۳۰۰ هزار تن از خروجی اسیدشویی فروش مستقیم داریم.

وی ادامه داد: حال فرض کنید یک میلیون و ۶۰۰ هزار تن به خطوط نورد می‌رسد که از این مقدار یک میلیون و ۴۰۰ هزار تن در نورد تاندم پنج‌قفسه‌ای و ۲۰۰ هزار تن آن در نورد تاندم دوقفسه‌ای نورد می‌شود. ۲۰۰ هزار تنی که در نورد دوقفسه‌ای نورد می‌شود، در نهایت به خط قلع‌اندود وارد می‌شود. با توجه به تولید سالانه ۲۰۰ هزار تن محصول توسط نورد دوقفسه‌ای، ۱۱۰ هزار تن محصول قلع‌اندود تولید می‌شود.

■ ایجاد خط تولید ورق رنگی ۲ برای تأمین نیاز صنعت لوازم خانگی

مدیر محصولات سرد شرکت فولاد مبارک که عنوان کرد: میزان تقریباً مشابهی هم وارد خط گالوانیزه و ورق رنگی می‌شود؛ البته در بین مسیر هم خطوط دیگری داریم که از هر خطی، درصدی فروش هم داریم؛ برای مثال از خط تاندم پنج‌قفسه‌ای مقداری کلاف خام به فروش می‌رسد و در خط اسکین هم به همین گونه است.

وی با اشاره به تولید ورق‌های مخصوص تولید لوازم خانگی یادآور شد: محصولات مورد نیاز برای تولید لوازم خانگی چند سالی است که توسط ناحیه نورد سرد شرکت فولاد مبارک تولید می‌شود و فعالیت‌های مثبتی در این حوزه انجام شده، اما باید گسترش یابد؛ به همین منظور، طرح توسعه‌ای در خط تولید ورق گالوانیزه با عنوان خط تولید ورق رنگی ۲ تعریف شده تا نیاز بازار داخلی برای تولید لوازم خانگی را برطرف کند.



■ کاربرد محصولات فولاد مبارک از لوازم خانگی تا بسته‌بندی مواد غذایی

مدیر محصولات سرد شرکت فولاد مبارک که تأکید کرد: محصولات دیگری در این خط تولید ساخته می‌شوند که به خطوط گالوانیزه و ورق رنگی تحویل داده می‌شود. در بخش ورق رنگی، محصولات مورد نیاز برای تولید لوازم خانگی ساخته می‌شوند؛ به‌عنوان مثال، ورق مورد استفاده برای در یخچال با ورق مورد استفاده برای ساخت پروفیل متفاوت است؛ بنابراین فعالیت‌های کیفی و دقیقی باید در این ناحیه انجام شود.

وی ابراز داشت: یک خط نورد دوقفسه‌ای نیز در ناحیه نورد سرد شرکت فولاد مبارک وجود دارد که ورق‌هایی تا ضخامت ۱٫۸ میلی‌متر تولید می‌کند، به طوری که ضخامت مجموع ۵ ورق در این بخش به یک میلی‌متر هم نمی‌رسد. تولید این ورق بسیار حساس است و خروجی آن به خط تولید ورق قلع‌اندود خواهد رفت و ورق قلع‌اندود نیز در بسته‌بندی مواد غذایی همچون قوطی‌های کمپوت و کنسرو استفاده می‌شود.



گل گهر، سرمنشا توسعه



حجت نجمی نیا

مدیر مجتمع شرکت معدنی
و صنعتی گل گهر

صنعت فولاد در ایران از ظرفیت‌ها و پتانسیل‌های متعددی برای توسعه و تبدیل شدن به پیشران اقتصادی بهره می‌برد. بر خورداری از ذخایر بزرگ و گسترده سنگ آهن و منابع انرژی و همچنین دسترسی به آب‌های آزاد و بین‌المللی، مزیت‌های رقابتی قدرتمندی را برای صنعت فولاد کشور ایجاد می‌کند تا با تأمین نیاز داخل و نیز توسعه صادرات، زمینه‌ساز پیشرفت اقتصادی کشور باشد. شرکت معدنی و صنعتی گل گهر را می‌توان نماد کاملی از بها دادن به پتانسیل‌ها و ظرفیت‌های خدادادی و تکمیل زنجیره فولاد در کشور دانست. روند توسعه محور شرکت معدنی و صنعتی گل گهر در زمینه تکمیل زنجیره فولاد و ارتقای ظرفیت‌ها در منطقه سیرجان موجب شده تا این شرکت، قطب تأمین مواد اولیه فولادسازان و نیز یکی از بزرگ‌ترین فعالان صنعت فولاد کشور باشد.

امروزه فولاد به‌عنوان کالایی استراتژیک و اساسی در اقتصاد جهانی به‌شمار می‌آید و بخش بزرگی از تجارت بین‌المللی را به خود اختصاص می‌دهد؛ چرا که این فلز، ماده اولیه بدون جایگزین و اساسی اغلب صنایع بزرگ و کوچک دنیا از جمله ساخت و ساز، خودروسازی، لوازم خانگی و... است. در سال‌های اخیر به‌دنبال رشد جمعیت دنیا و نیز توسعه صنعتی جهان، تقاضا و مصرف فولاد در جهان روند صعودی را طی کرده و پیش‌بینی‌ها حاکی از آن است که این روند در سال‌های

آتی نیز ادامه خواهد داشت. این امر می‌تواند فرصت مناسبی را برای کشورهایی که از مزیت‌های نسبی در زمینه تولید فولاد برخوردار هستند، ایجاد کند تا با ایجاد ظرفیت‌های مناسب به نقش آفرینی در آینده اقتصاد جهان بپردازند. اهمیت این مسئله برای ایران از چندین جنبه قابل توجه است. نخست آن که بر خورداری ایران از ذخایر بزرگ سنگ آهن و منابع بزرگ انرژی و نیز دسترسی به آب‌های بین‌المللی، این فرصت را برای کشور ایجاد می‌کند تا با بهره‌گیری از این مزیت‌ها، زنجیره فولاد را در کشور تکمیل کرده و محصولاتی را با کمترین هزینه و بالاترین کیفیت تولید کند. جنبه دیگر اهمیت این موضوع را می‌توان این گونه بیان کرد که در سال‌های اخیر، بخش عمده اقتصاد و درآمد‌های کشور به صادرات نفت و گاز و مشتقات آن‌ها اختصاص داشته است. مسئله‌ای که به نظر بسیاری از کارشناسان اقتصادی، همواره پاشنه آشیل اقتصاد ایران بوده و اعمال تحریم‌ها از سوی کشورهای غربی بر صادرات نفتی، به سرعت نوسانات شدیدی را در آن ایجاد کرده است. به همین دلیل لازم است تا توجه بیشتر به سایر پتانسیل‌های کشور، به سمت تقویت اقتصاد بدون نفت حرکت کرد.

در چنین شرایطی، توسعه و رونق صنعت استراتژیک فولاد می‌تواند گره‌گشای بسیاری از چالش‌های فعلی اقتصاد ایران باشد. مسئله‌ای که به‌نظر می‌رسد در سال‌های اخیر، یکی از اولویت‌ها و سیاست‌های کلان اقتصاد ایران بوده است. آمارها نشان می‌دهد، تولید فولاد خام ایران که در سال ۱۳۹۴ به ۱۶ میلیون و ۶۵۶ هزار تن می‌رسید، در سال ۱۳۹۹، از مرز ۳۰ میلیون و ۲۵۰ هزار تن نیز عبور کرد. گفتنی است ایران در سال گذشته ۶ میلیون و ۱۶۲ هزار تن فولاد خام صادر کرد و نسبت به سال ۱۳۹۴، رشدی بیش از ۲/۸ برابر را به ثبت رساند. در همین بازه زمانی، تولید محصولات فولادی کشور نیز از حدود ۱۷ میلیون و ۳۷۵ به بیش از ۲۲ میلیون تن رسید که از این میان ۲ میلیون و ۸۳۹ هزار تن به بازارهای بین‌المللی صادر شد.

”

سرما به‌گذاری در

تاسیس و احداث

شرکت مجتمع جهان

فولاد سیرجان به‌عنوان

تولیدکننده شمش

فولاد و محصولات

فولادی نیز دیگر اقدام

مهم شرکت معدنی

و صنعتی گل گهر

محسوب می‌شود که

موجب شد تا زنجیره

فولاد در این منطقه،

از اکتشاف و استخراج

سنگ‌آهن تا تولید

محصولات فولادی

تکمیل شود

عمرزنگنه

بسیار مهمی در اشتغال زایی و ایجاد فرصت‌های شغلی در منطقه ایفا کند؛ به طوری که میزان اشتغال در منطقه گل‌گهر از مرز ۲۰ هزار نفر گذشته است که این امر نشان از پتانسیل‌ها و ظرفیت‌های بالقوه و بالفعل این شرکت دارد.

چشم‌انداز روشن پیش‌رو

شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر به‌عنوان بازوی توانمند صنعت فولاد، در سال‌های اخیر همواره در مسیر توسعه و ترقی تولیدات و نقش‌آفرینی هرچه‌بیشتر در اقتصاد استان و کشور حرکت کرده است. این شرکت با تعریف طرح‌های توسعه متعدد در زمینه ایجاد و توسعه ظرفیت‌ها، بهبود بهره‌وری خطوط تولید و نیز ارتقای زیرساخت‌های تولید خود، از جمله برق و آب، تلاش دارد تا در ۱۰ سال آینده، ضمن حفظ و تقویت جایگاه خود در اقتصاد کشور به یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های معدنی و صنعتی خاورمیانه تبدیل شود. البته عده‌ای از کارشناسان معتقدند تحریم‌های اقتصادی فعلی، می‌تواند مانعی بر سر راه توسعه بخش معادن و صنایع معدنی از جمله شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر باشد. در همین راستا این شرکت، سیاست‌های مختلفی را در زمینه تبدیل این تهدید به فرصت در دستور کار قرار داده است. به همین منظور، واحد مهندسی معکوس و ساخت داخل در چارت معاونت فنی-مهندسی مجتمع ایجاد شد و بر اساس آیین‌نامه بومی سازی مصوب اعضای هیات‌مدیره، شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر در ریسک ساخت بار اول با سازندگان توانمند داخل کشور سهیم می‌شود. در نتیجه این رویکرد، در کنار تامین به‌موقع قطعات یدکی با هزینه‌ای منطقی و رقابتی، شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر در سال ۱۳۹۹ موفق به کسب رتبه اول صرفه‌جویی ارزی کشور شد. البته باید توجه داشت زنجیره فولاد در زمره صنایع آب‌بر و انرژی‌بر محسوب می‌شود و به همین دلیل فراهم آوردن زیرساخت‌های مناسب به‌منظور فعالیت این صنعت ضروری به نظر می‌رسد. به‌ویژه آن که عدم توسعه یافتن زیرساخت‌های تامین برق، موجب شد تا در سال جاری، بسیاری از واحدهای فعال این زنجیره از برنامه تولید خود بازمانند. در حوزه آب نیز با توجه به چالش کم‌آبی ایران در سال‌های اخیر و نیز قرارگیری بسیاری از واحدهای فولادی در مناطق خشک و کم‌آب، لازم به نظر می‌رسد، سیاست جدی‌تری در خصوص تامین آب و نیز تکنولوژی‌های مصرف آب توسط این صنعت دنبال شود.

در همین راستا شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر برنامه‌های مختلفی را به‌منظور مدیریت مصرف برق در دستور کار قرار داده است. انجام اصلاحات در خطوط تولید موجود، مدیریت بهینه مصرف برق و تعریف و ابلاغ آیین‌نامه صیانت از انرژی در تمام قراردادهای منعقد شده، از جمله رویکردهای شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر در این حوزه به شمار می‌روند. این شرکت همچنین احداث دو بلوک نیروگاه سیکل ترکیبی با ظرفیت یک‌هزار مگاوات را در دستور کار قرار داده است.

در حوزه مصرف آب نیز، شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر تلاش دارد تا میانگین مصرف آب در تمام زیرمجموعه‌های خود را از طریق به‌روز رسانی تجهیزات و استفاده از آخرین تکنولوژی‌های روز جهان تا حد ممکن کاهش دهد. البته بایستی در نظر داشت با سرمایه‌گذاری این شرکت در پروژه انتقال آب خلیج فارس، آب مورد نیاز فعالیت‌های مختلف زنجیره فولاد در این منطقه از طریق این طرح تامین، و مشکلی در این خصوص وجود نخواهد داشت.

پیش‌بینی شده جلوتر است.

در حوزه فروش محصولات نیز این شرکت برای سال جاری، فروش ۳ میلیون و ۶۵۰ هزار تن کنسانتره و ۱۱ میلیون و ۸۶۰ هزار تن گندله را در دستور کار قرار داده است که تا پایان ۸ ماهه نخست سال جاری، فروش یک میلیون و ۸۹۸ هزار تن کنسانتره و ۷ میلیون و ۲۵۲ هزار تن گندله محقق شده است. گفتنی است برنامه این شرکت، صادرات ۵۰۰ هزار تن محصول و عرضه مابقی میزان فروش (۱۵ میلیون و ۱۰ هزار تن) در بازارهای داخلی بوده است که در پایان ۸ ماهه نخست سال جاری ۱۰ درصد از برنامه صادرات و ۵۹ درصد از برنامه فروش داخلی محقق شده است.

سیاست و رویکرد اساسی شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر در سال‌های اخیر، در کنار توسعه ظرفیت‌های تولید، سرمایه‌گذاری در تکمیل زنجیره ارزش فولاد در منطقه بوده است تا بتواند با ایجاد حداکثر ارزش افزوده از منابع و ذخایر خدادادی این استان، نقش پررنگ‌تری در اقتصاد و صنعت کشور ایفا کند.



در همین راستا این شرکت با سرمایه‌گذاری در احداث و راه‌اندازی شرکت توسعه آهن و فولاد گل‌گهر که هم‌اکنون از ظرفیت تولید حدود ۳ میلیون و ۷۰۰ هزار تن آهن اسفنجی در سال برخوردار است، گام بلندی در این عرصه برداشت.

سرمایه‌گذاری در تاسیس و احداث شرکت مجتمع جهان فولاد سیرجان به‌عنوان تولیدکننده شمش فولاد و محصولات فولادی نیز دیگر اقدام مهم شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر محسوب می‌شود که موجب شد تا زنجیره فولاد در این منطقه، از اکتشاف و استخراج سنگ‌آهن تا تولید محصولات فولادی تکمیل شود. شرکت مجتمع جهان فولاد سیرجان در سال ۱۳۹۹ موفق به تولید ۹۷۹ هزار تن آهن اسفنجی، ۸۳۹ هزار و ۸۶۳ تن شمش فولاد و ۹۲ هزار و ۹۴۱ تن میلگرد شد که تولید این محصولات نسبت به مدت مشابه سال ۱۳۹۸، به ترتیب رشدی معادل ۱۴، ۱۴۱ و ۱۲۹ درصد را تجربه کرده است.

با توجه به حجم وسیع سرمایه‌گذاری‌ها و طرح‌های توسعه، شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر توانسته است نقش

در مسیر خلق ارزش

بررسی نحوه تحولات اقتصادی بسیاری از کشورهای توسعه‌یافته کنونی دنیا، نشان می‌دهد که پیشرفت و توسعه، بدون تکمیل زنجیره‌های ارزش محصولات، امکان‌پذیر نیست. در واقع تکمیل این زنجیره‌ها و ایجاد حداکثر ارزش افزوده، مسیری است که می‌تواند تحولات بنیادینی را برای اقتصاد هر کشوری به‌ارمغان بیاورد. این مسئله برای ایران که کشوری برخوردار از ذخایر بزرگ معدنی و انرژی به‌عنوان نهاده‌های اصلی توسعه صنعت است، اهمیت دوچندانی دارد و توجه به آن خصوصاً در حوزه صنعت فولاد که صنعتی استراتژیک و با ارزش افزوده بسیار بالا محسوب می‌شود، می‌تواند تحولی جدی را در بهبود شاخص‌های اقتصادی کشور، از جمله تولید ناخالص داخلی ایجاد کند. همچنین با توجه به قرارگیری اغلب معادن سنگ‌آهن و واحدهای فرآوری و تولید محصولات زنجیره فولاد، در نقاط دور از تمرکز جمعیت، رونق این بخش می‌تواند باعث اشتغال‌زایی قابل توجهی در مناطق مختلف کشور شود. همچنین با توجه به حجم گسترده فعالیت‌ها در این زنجیره، رونق صنعت فولاد، تاثیر قابل توجهی بر رونق کسب‌وکارهای محلی خواهد داشت.

از منطقه گل‌گهر سیرجان در استان کرمان به‌عنوان قطب توسعه و نقش‌آفرینی زنجیره فولاد کشور یاد می‌شود. این منطقه با برخورداری از ذخایر متعدد، بزرگ و ارزشمند سنگ‌آهن، و نیز شرایط جغرافیایی استراتژیک، پتانسیل بالایی برای تبدیل شدن به قطب صنعت فولاد ایران دارد و در همین راستا در سال‌های اخیر، گام‌های بزرگی در مسیر تکمیل زنجیره فولاد در این منطقه برداشته شده است.

فرایند تولید در این ناحیه برای نخستین بار در فروردین ماه سال ۱۳۷۳ با بهره‌برداری از خطوط شماره ۱ و ۲ تولید کنسانتره توسط شرکت گل‌گهر آغاز شد و در گام بعدی، پس از دریافت مجوزهای لازم، ظرفیت اسمی این خطوط از ۲/۵ میلیون تن به ۳/۵ میلیون تن افزایش یافت. در گام بعدی، به‌منظور تکمیل زنجیره فولاد، در سال ۱۳۸۳ احداث اولین کارخانه گندله‌سازی در این منطقه آغاز شد. از آن زمان تاکنون شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر همواره در مسیر افزایش ظرفیت‌های تولید کنسانتره و گندله گام برداشته است؛ به‌گونه‌ای که امروز این شرکت از هفت خط تولید کنسانتره با ظرفیت اسمی حدود ۱۶ میلیون تن برخوردار است.

همچنین این شرکت هم‌اکنون از دو خط تولید گندله با ظرفیت جمعاً ۱۲ میلیون تن بهره‌میرد. گفتنی است آمار تولید کنسانتره شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر در پایان سال ۱۳۹۹ به بیش از ۱۶ میلیون و ۲۷۶ هزار تن رسید که این مسئله به‌معنای عبور آمار تولید کنسانتره این شرکت، از ظرفیت اسمی بود. همچنین تولید گندله این شرکت نیز در سال ۱۳۹۹ با رشدی بیشتر نسبت به سال ۱۳۹۸ از مرز ۱۲ میلیون و ۲۴۳ هزار تن عبور کرد. می‌توان گفت شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر در حال حاضر تامین ۳۲ درصد کنسانتره سنگ‌آهن و ۲۴ درصد از گندله مورد نیاز در کشور را بر عهده دارد و قطب تامین مواد اولیه این صنعت محسوب می‌شود. گفتنی است شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر برای سال جاری، تولید ۱۶ میلیون تن کنسانتره و ۱۲ میلیون تن گندله را در دستور کار قرار داده که از این میزان تا پایان ۸ ماهه نخست سال جاری، تولید ۸ میلیون و ۲۶۰ هزار تن گندله و ۱۱ میلیون و ۲۰۸ هزار تن کنسانتره محقق شده است که به ترتیب ۳ درصد و ۴ درصد از برنامه

دکتر علی قبادی گفت: در بازدید
ابتدای تابستان امسال مدیرعامل
شرکت فولاد خوزستان و دستور
وی مبنی بر در دستور کار قرار
گرفتن ارسال مستمر و بی وقفه



مواد اولیه و محصول شرکت فولاد خوزستان با توجه ویژه
به کارایی و پتانسیل شرکت فولاد لجستیک تاکید کرد.
در همین راستا کارکنان عبور فولاد لجستیک با وجود
همه سختی‌های ناشی از تغییرات آب و هوا، بارندگی،
محدودیت‌های کرونایی و بهرغم افزایش قیمت حمل و
نقل جاده‌ای و ریلی، در مسیر تحقق شعار سال ۱۴۰۰
«تولید، پشتیبانی‌ها و مانع زدایی‌ها» گام برداشتند و در
راستای تحقق بخشیدن به منویات مقام معظم رهبری و
شعار سال و تصمیمات به موقع مدیریتی سهامدار عمده
(شرکت فولاد خوزستان) با روحیه بالای جهادی، به
بهترین وجه، امور لجستیکی مربوط به سازمان فولاد
خوزستان را انجام دادند.

وی، با اشاره به عبور این شرکت از برنامه تحقق یافته
ابلاغی شرکت فولاد خوزستان در ابتدای سال ۱۴۰۰،
گفت: با اعلام سهامدار اصلی مبنی بر تصمیم برای
افزایش ظرفیت تولید و همچنین به موازات آن فراهم
شدن محل دپوی جدید و امکانات مورد نیاز آن، این
شرکت تمامی تلاش خود را برای آماده سازی و تسریع
در دسترس قرار دادن مواد اولیه قابل بهره‌برداری در
نزدیکی سازمان فولاد خوزستان را به انجام رسانید و
هم‌اینک اعلام می‌نماید که نه تنها از برنامه ابلاغی جاری
سال در بسیاری از مناطق عملیاتی برداشت محصول
بیش از ۳۵ درصد پیشی گرفته است، بلکه آمادگی دارد
که در صورت فراهم شدن ظرفیت‌های جدید تامین مواد
اولیه مورد نیاز شرکت فولاد خوزستان، همچون گذشته
در راستای گسترش تولید پایدار و درآمدزایی مداوم و
اشتغال در استان شهید پرور خوزستان اقدام و در اسرع
وقت ناوگان حمل و نقل جاده‌ای و ریلی را برای جابجایی
مواد تامین شده موجود بکارگیری نماید.

قبادی تصریح کرد: کسب رکورد حمل و نقل روزانه
به میزان ۳۳ هزار و ۲۱۶ تن، کسب رکورد حمل شش
ماهه مواد اولیه در ۱۰ سال گذشته، رشد ۲۵ درصدی
حمل و نقل مواد اولیه در هشت ماهه منتهی به آبان ماه
و ثبت رکورد بی‌سابقه تعمیرات واگن‌های باری به تعداد
۸۷۷ دستگاه واگن، حاصل تلاش‌های خستگی ناپذیر
همکاران شرکت فولاد لجستیک در این دوره است.

وی، با اشاره به رشد ۳۳۰ درصدی سود خالص
حسابرسی شده شش ماهه اول سال ۱۴۰۰ نسبت
به دوره مشابه سال ۹۹، خاطر نشان کرد: با در نظر
گرفتن افزایش رسمی ۳۵ درصدی هزینه‌های باربری
جاده‌ای و ریلی و همچنین افزایش هزینه‌های توری می
سال ۱۴۰۰ همچون حقوق و دستمزد و سایر هزینه‌ها
انتظار می‌رفت سود این شرکت با کاهش مواجه شود که
به لطف و مدد خداوند متعال و همراهی هیات مدیره
و همت کارکنان پر تلاش شرکت، با کاهش ملموس
هزینه‌های اداری و غیر عملیاتی و مالی نسبت به مدت
مشابه سال قبل، این میزان افزایش سود نسبت به مدت
مشابه سال قبل محقق شد.

مدیرعامل شرکت فولاد لجستیک با قدردانی از
تلاش‌های انجام شده، این مژده را به بازنشستگان فولاد
خوزستان که سهامداران اصلی این شرکت هستند، داد
که تا پایان امسال، افزایش ۲۰ درصدی سود خالص
این شرکت نسبت به سال قبل محقق شده و پس از
حسابرسی و طی روال‌های قانونی برگزاری مجامع و
تصمیم‌گیری‌های مربوطه در اختیار آنان قرار گیرد.

بهترین عملکرد ده سال اخیر شرکت فولاد لجستیک

مدیرعامل شرکت فولاد لجستیک در گفتگو با عصر سرعت:

حمل بیش از ۵/۵ میلیون تن مواد اولیه و محصولات

به شرکت فولاد خوزستان و شرکت‌های تابعه در ۸ ماه منتهی به آبان ۱۴۰۰



علی قبادی
مدیرعامل شرکت فولاد
لجستیک

عصر سرعت: مدیرعامل شرکت فولاد لجستیک در گفتگو با عصر سرعت ضمن اشاره به حمل بیش از ۵/۵ میلیون تن مواد اولیه و محصولات به شرکت معظم فولاد خوزستان و شرکت‌های تابعه در ۸ ماه منتهی به آبان ۱۴۰۰، به تشریح دستاوردهای این شرکت پرداخت.

چالش جدید پیش روی تولیدکنندگان خرد

یکی از راه‌های تحقق کاهش وابستگی بودجه به درآمد نفت، افزایش درآمد‌های مالیاتی خواهد بود. بنابراین اصل افزایش درآمد مالیاتی تا حدود زیادی منطقی است؛ به شرط آن که این افزایش درآمد مالیاتی از منابع درآمدی جدید حاصل شود

مهدی بستانچی

رئیس هیأت مدیره انجمن تولیدکنندگان سیستم‌های تهویه مطبوع ایران



بنا به این تبصره، به نظر می‌رسد که خدمات و کالاهای شرکت‌ها و صنایع دانش‌بنیان و کوچک‌مقیاس، مشمول بار مالیاتی بیشتری می‌شوند و ارائه‌دهندگان این خدمات، موظف به اخذ مالیات بیشتر از مشتریان خود می‌شوند. این موضوع می‌تواند متعاقباً از حجم تقاضای محصولات و خدمات این شرکت کاسته و SMEها را با چالش‌هایی روبرو کند.

به هر روی، یکی از راه‌های تحقق کاهش وابستگی بودجه به درآمد نفت، افزایش درآمد‌های مالیاتی خواهد بود. بنابراین اصل افزایش درآمد مالیاتی تا حدود زیادی منطقی است؛ به شرط آن که این افزایش درآمد مالیاتی از منابع درآمدی جدید حاصل شود، از جمله اخذ مالیات از مالیات‌گرایان یا اخذ مالیات از اشخاص حقیقی و حقوقی که کتمان درآمد داشته‌اند یا از صنوف و واحدهای تجاری و مستغلات که تاکنون مالیات پرداخت نمی‌کرده‌اند. اما با تمرکز بر این بند می‌توان دریافت، چالش جدید و جدی پیش روی تولیدکنندگان خرد قرار خواهد گرفت.

بازارهای خارج از بورس و کارمزد معاملات و تسویه اوراق بهادار و کالا در بورس‌ها و بازارهای خارج از بورس، بانک‌ها، صندوق تعاون و موسسات اعتباری غیربانکی مجاز، تسهیلات اعطایی بانک‌ها و تعمیر و تکمیل یک واحد مسکونی، خدمات مشمول مالیات بر درآمد حقوق و اسناد خزانه و یا اوراق تسویه که بابت بدهی دولت به اشخاص داده می‌شود و همچنین سایر خدماتی که به تشخیص سازمان امور مالیاتی ظرف یک ماه پس از ابلاغ این قانون عنوان می‌شود) و جوهری را به هر عنوان (اعم از نقدی و غیر نقدی) مجموعاً بیش از ۵ میلیون ریال بابت هر خدمت پرداخت می‌کنند، ۲ درصد آن را به عنوان علی‌الحساب مالیات موعودی (پرداخت‌کننده وجوه) کسر و تا پایان ماه بعد، به حساب تعیین شده از طرف سازمان امور مالیاتی کشور واریز و رسید آن را به مودی تسلیم نمایند و همچنین ظرف همین مدت، مشخصات دریافت‌کنندگان شامل نام، شماره ملی یا شناسه ملی حسب مورد و نشانی آنها را به ترتیبی که سازمان امور مالیاتی کشور اعلام می‌کند به اداره امور مالیاتی ذی‌ربط ارسال دارند.»

متن پیش‌نویس بودجه سال ۱۴۰۱ به‌تازگی منتشر و به مجلس شورای اسلامی ارسال شده است. در تبصره ۶ لایحه بودجه، به عوارض و مالیات‌ها پرداخته شده است که در ذیل این عنوان، می‌توان به مواردی چون افزایش مالیات مشترکین آب، برق و گاز و سامانه‌های ارتباطی به‌طور مستقیم و غیر مستقیم، اشاره کرد. همچنین در بخش مسکن و دخانیات نیز دولت به‌دنبال ساماندهی و اخذ مالیات به‌عنوانی مختلف بوده است.

نکته قابل توجه در بودجه امسال، حذف معافیت‌های مالیاتی موسسات کنکور و همچنین اصلاحات در معافیت‌های اخذ شده برای کتاب‌های کمک آموزشی، کالاهای صادراتی و شرکت‌ها و بنگاه‌های خرد و به‌ویژه SMEها است.

نکته قابل توجه این بودجه‌بندی، در بند (ذ) تبصره ۶ لایحه بودجه ۱۴۰۱ نهفته است. در این بند بیان شده است، «اشخاص حقوقی و صاحبان مشاغل گروه اول ماده (۹۵) قانون مالیات‌های مستقیم، مکلف‌اند در هر مورد که بابت خدمات دریافتی (با استثنای کارمزد پرداختنی به بورس‌ها،



مسئولیت‌پذیری اجتماعی و بنگاه‌های ایرانی



محمد مهدی مومن‌زاده
کارشناس بازار سرمایه

عصر سرعت: مسئولیت‌پذیری اجتماعی بنگاه‌ها، یک روش مدیریتی است که از راه ارتباط اخلاقی و شفاف سازمان با تمام ذی‌نفعان و کسانی که در تعیین اهداف سازمان دخیل هستند، تعریف می‌شود و بر توسعه پایدار جامعه، حفاظت از محیط زیست و منابع طبیعی، پذیرش تغییر و حرکت در مسیر کاهش مسائل اجتماعی تأکید دارد. به معنای دقیق کلمه، حتی اگر چنین فعالیت‌هایی از نظر قانونی، حاکمیت نیافته باشند، سازمان‌ها به جامعه تعهد دارند که به روشی مسئولانه در اجتماع رفتار کنند و افزون بر وظیفه کسب سود، وظایف اجتماعی خویش را نیز به انجام رسانند.

به عبارتی، اگر چه یک شرکت تجاری، توجه بیشتر خود را به حداکثر نمودن ثروت در بلندمدت و شرکت‌های تعاونی، تأکید خود را بر حداکثر نمودن رفاه اعضای خود قرار می‌دهند، اما هدف صحیح آن‌ها به تأمین سود و کسب ثروت محدود نشده و مواردی همچون تأمین امنیت شغلی بیشتر برای کارکنان، ارائه محصولات با کیفیت برای مصرف‌کنندگان و توزیع گسترده‌تر رفاه اجتماعی را نیز شامل می‌شود. از این رو مسئولیت اجتماعی شرکتی، تلاشی است که برای تحقق این انتظارات، نیازها و خواسته‌های مختلف انجام می‌شود و تحقق یکی پس از دیگری، اعتماد اجتماعی را افزایش داده و از اعتبار کسب و کار حمایت می‌کند. در کنار سازمان‌های انتفاعی، مهم‌ترین هدف سازمان‌های عمومی نیز حداکثرسازی رفاه و کیفیت زندگی افراد جامعه است. به این ترتیب اثر بخشی ارزش آفرینی عملکرد آن‌ها با میزان ارائه خدمات و رضایت ذی‌نفعان‌شان سنجیده می‌شود. در یکی از پژوهش‌هایی که نتایج آن با عنوان «هرم مسئولیت اجتماعی بنگاه» انتشار یافته، مسئولیت‌های اجتماعی در چهار دسته طبقه‌بندی شده است:

مسئولیت‌های اقتصادی: این بعد، مسئولیت بسیار مهم شرکت‌های تجاری است. در طول تاریخ، شرکت‌های تجاری به عنوان یک واحد اقتصادی، مسئول تأمین محصولات و خدمات مورد نیاز جامعه به‌شمار می‌آیند. این بعد، پایه ابعاد بعدی در نظر گرفته می‌شود.

مسئولیت قانونی: جامعه از شرکت‌های تجاری انتظار دارد که در چارچوب قوانین و مقررات عمل کنند. قوانین و مقررات هم‌راستا با تعریف هنجارهای جامعه هستند. شرکت‌های تجاری باید برای انجام مسئولیت خود در برابر جامعه با آن هماهنگ شوند. تمام شرکت‌ها باید این مسئولیت را برای تداوم عملکرد خود انجام دهند.

مسئولیت اخلاقی: این بعد، تعهد اخلاقی شرکت‌های تجاری برای دست‌یابی به حق و عدالت است و صرف‌نظر از مواردی که در قانون تدوین شده است، مسائل اخلاقی تنها به وسیله جامعه و فرهنگ حاکم بر آن مشخص می‌شوند. این بعد، تأثیر متقابل و پویایی نیز با مسئولیت قانونی دارد. به عبارت دیگر، مسئولیت اخلاقی به‌طور منظم، مسئولیت قانونی را توسعه بخشیده و شرکت‌های تجاری را به عملکرد در سطحی بالا یا در همان سطح مورد نظر قانون، به‌پیش می‌برد.

مسئولیت نوع دوستی: این مسئولیت نسبت به سایر مسئولیت‌ها در بالاترین سطح قرار دارد. از شرکت‌های تجاری انتظار می‌رود، با ارائه حسن نیت نسبت به جامعه، مانند مشارکت در امور خیریه و تأمین منابع مالی برای یک سازمان غیرانتفاعی، شهروند شکرکشی خوبی باشند. مسئولیت نوع دوستی و مسئولیت اخلاقی، جداگانه طبقه‌بندی می‌شوند. مسئولیت نوع دوستی مانند مسئولیت اخلاقی، نوعی الزام اجتماعی ندارد. مردم، یک شرکت تجاری را که مسئولیت نوع دوستی نداشته باشد، غیر اخلاقی نمی‌دانند، بلکه نوع دوستی، یک ایده‌آل برای جامعه محسوب می‌شود. بنا بر آنچه گفته شد، سازمان‌ها همچون افراد حقیقی، عضوی از اجتماع به‌شمار می‌روند و در قبال محیط پیرامون خود مسئولیت دارند. لذا علاوه بر درک اهمیت بهبود در فعالیت‌های اقتصادی و اجتماعی خود، باید التزام به ارتقای استانداردهای زندگی اجتماعی افراد را در دستور کار خود قرار دهند. همچنین سازمان‌ها به منظور نیل به پاسخگویی اجتماعی در مقابل ذی‌نفعان و سایر افراد جامعه، باید به دغدغه‌های جامعه در خصوص محیط زیست، امور اجتماعی و بشردوستانه اهمیت داده و متناسب با فرهنگ سازمانی خود، به تدوین سیاست‌های مسئولیت‌پذیری اجتماعی مبادرت ورزند.

در ادبیات مسئولیت‌پذیری اجتماعی، یکی از تئوری‌های مطرح، تئوری مشروعیت است. بر اساس این تئوری، میان سازمان و جامعه‌ای که سازمان در آن فعالیت می‌کند، قراردادی اجتماعی وجود دارد و بر پایه این قرارداد، سازمان‌ها و شرکت‌ها تا زمانی می‌توانند به حیات خود ادامه دهند که جامعه، آن‌ها را مشروع بداند و فعالیت آن‌ها از نگاه اشخاص خارج از سازمان، مشروعیت لازم را داشته باشد. وقتی سازمانی ببیند شهرت، اعتبارش و مشروعیتش بر اثر انجام وظایف اجتماعی، افزایش می‌یابد، تلاش می‌کند با استفاده از استراتژی‌های مناسب، این مشروعیت را حفظ کرده و مؤلفه‌های عقلانی مشروعیت‌بخش قرارداد اجتماعی را در ساختار رسمی خود جذب کند. اینجاست که می‌بینیم به‌طور مثال، نوع دوستی و فعالیت‌های خیرخواهانه سازمان‌ها به عنوان یکی از مهم‌ترین نوع مسئولیت‌های اجتماعی آن‌ها مطرح می‌شود. چرا که با داشتن رویکردهای بشردوستانه و انجام کمک‌های خیرخواهانه، سازمان‌ها می‌توانند بخشی از وظیفه پاسخگویی اجتماعی خود را به انجام رسانند و علاوه بر کسب منافع اقتصادی و غیراقتصادی حاصل از انجام چنین فعالیت‌های اجتماعی، زمینه‌های رشد جامعه‌ای که در آن فعالیت می‌کنند را نیز برآورده سازند.

در ایران، توجه به مسئولیت اجتماعی در قوانین و مقررات نیز از جایگاه مناسبی برخوردار است. علاوه بر آن، در کشور ما به لحاظ فرهنگی و مذهبی، مسائلی همچون نیکوکاری، حفظ محیط زیست، کمک به هم‌نوع و احساس مسئولیت نسبت به دیگران، از جمله ارزش‌های اجتماعی محسوب شده و در فعالیت‌های مسئولانه بنگاه‌های اقتصادی، مورد توجه قرار می‌گیرد. البته نباید ذاتاً انتظار داشته باشیم که یک سازمان به‌جای رسالتش که فعالیت اقتصادی است، نقش یک سازمان عمومی مثل بهزیستی، شهرداری و محیط زیست را ایفا کند. لذا این سوال مطرح می‌شود که چگونه می‌شود این هزینه‌ها به سرمایه‌گذاری بلندمدت برای شرکت تبدیل شود و چطور باید ارتباط تنگاتنگ و مستقیمی با عملکرد و فعالیت آن مجموعه داشته باشد. در اینجاست که سازمان باید تحلیل کاملی از محیط برای مدیریت پایدار و مسئولانه کسب و کار

خود داشته باشد. باید بررسی کند به واسطه فعالیت خود، چه تأثیر مثبت یا منفی اجتماعی و زیست‌محیطی برجامی گذارد و پس از آن اقدامات مسئولانه خود را انجام دهد. در این مرحله، بلوغ یک سازمان است که نشان می‌دهد چه رویکردی را برای انجام فعالیت مسئولانه خود به کار می‌گیرد. اولین و ساده‌ترین کار این است که به یک خیریه کمک کند، اما در سطحی پیشرفته‌تر، سازمان، سرمایه‌گذاری‌های اجتماعی برای توانمندسازی جوامع محلی را مورد توجه قرار می‌دهد. در حال حاضر پارادایم فعالیت‌های مسئولانه در حال تغییر است و «پایداری و مسئولیت شرکتی» جایگزین «مسئولیت اجتماعی شرکت» گردیده است. این تغییر، در سطح کلان و خرد فعالیت‌های مسئولانه اثر خواهد گذاشت. در سطح کلان، روابط مبتنی بر نوع دوستی، جای خود را به شراکت‌های پایدار و مساوی خواهد داد.

پاسخ‌های حداقلی به مسائل اجتماعی و زیست‌محیطی با راهبردها و سرمایه‌گذاری در بازارهای مسئولیت‌پذیرتر، مانند فناوری‌های پاک، جایگزین خواهند شد. روابط مبتنی بر شهرت در زمینه مسئولیت اجتماعی، اعتبار خود را از دست داده و شرکت‌ها با توجه به عملکرد واقعی خود در حوزه‌های اجتماعی، زیست‌محیطی و اخلاقی مورد قضاوت قرار خواهند گرفت که این اتفاقات به معنای بهبود کلی وضعیت زندگی و اجتماع خواهد بود.

در سطح خرد نیز مسئولیت اجتماعی به عنوان کالا و خدمتی لوکس در نظر گرفته نخواهد شد، بلکه به عنوان راه حل مقرون به صرفه‌ای نگریسته می‌شود که افرادی را که بیشترین نیاز را در زمینه بهبود کیفیت زندگی دارند، هدف قرار می‌دهد. همچنین سرمایه‌گذاری در شرکت‌های اجتماعی خود کفا، به جای مشارکت نقدی در امور خیریه مورد توجه قرار خواهد گرفت. از سوی دیگر، شاخص‌های مسئولیت اجتماعی، که شرکت‌های بزرگ و مشخصی را به‌طور مرتب رتبه‌بندی می‌کنند، جای خود را به سامانه‌های امتیازدهی جدید خواهند داد که عملکرد اخلاقی، اجتماعی و زیست‌محیطی را به امتیازات شرکت‌ها تبدیل و تحلیل‌گران را در تصمیم‌گیری، یاری خواهند رساند. گزارش‌های سالانه در باره مسئولیت اجتماعی، جای خود را به جریان اطلاعات بر خط و دائمی خواهد داد و عملکرد در حوزه مسئولیت اجتماعی به‌طور فزاینده‌ای در سنجش عملکرد سازمان و سیستم‌های تشویقی، نهادینه خواهند شد. در نهایت با توجه به این که شرکت‌ها، ارائه محصولات را منطبق بر معیارهای اخلاقی انجام می‌دهند، مصرف‌کنندگان اخلاق محور نیز موضوعیت خود را از دست خواهند داد.

این تحولات در آینده‌های نزدیک، جامعه و فضای اقتصادی کشور ما را نیز تحت تأثیر قرار خواهد داد. از این رو ضروری است سازمان‌های ایرانی نیز به‌شکلی صحیح در راه اقدامات مسئولانه گام بردارند. شرکت‌های تولیدی و صنعتی بزرگ، دیر یا زود بایستی در خصوص گزارش‌گری مسئولیت‌پذیری اجتماعی اقداماتی را انجام دهد، به نظر می‌رسد بهتر است در حوزه مسئولیت‌پذیری اجتماعی و به عبارت دقیق‌تر «پایداری و مسئولیت سازمانی» به‌نحوی عمل کنند که الگوی مناسبی برای اقدامات سایر بنگاه‌های اقتصادی ارائه نمایند. انجام فعالیت‌های مسئولانه توسط شرکت‌های بزرگ، گزارش‌گری آن و فرهنگ‌سازی صحیح در این خصوص، خود فعالیت‌های مسئولانه محسوب می‌شود که سایر سازمان‌های ایرانی را در برنامهریزی برای انجام فعالیت‌های مسئولانه تشویق و راهنمایی می‌کند.

چگونه فولادی‌ها ریسک‌های خود را کاهش می‌دهند؟

وجود تحریم‌ها، عدم استفاده از نظام بانکی بین‌المللی، خطر مسدود شدن حساب‌های بانکی خارج از کشور و به‌طور کلی امکان مختل شدن روابط بین‌المللی، بنگاه‌های تولیدی را با ریسک نقل و انتقال وجوه مواجه ساخته است، که این امر سبب شده تا شرکت‌های فعال در گروه فلزات اساسی برای مقابله با این ریسک، عملیات نقل و انتقال مالی ناشی از صادرات یا فروش خود را به صورت قراردادهای کارگزاری انجام دهند

گرفتن این مهم که تأمین مواد اولیه، یکی از عملیات اصلی شرکت‌ها در جهت تحقق اهداف برنامه‌ریزی شده از جمله کسب درآمد است و با توجه به این که عمده مواد معدنی مورد نیاز شرکت‌ها سهمیه‌بندی شده، لذا در جهت کاهش ریسک ناشی از تأمین مواد اولیه، شرکت‌ها می‌توانند حول محور دست‌یابی به منابع جدید، اقدام به اخذ پروانه اکتشاف کنند.

وامادر تولید، ماهیت برخی از محصولات این شرکت‌ها به گونه‌ای است که شرایط آب و هوایی برای این صنعت به ریسکی دیگر تبدیل شده است. تغییرات آب و هوایی، سبب تغییرات در ماهیت این گونه محصولات و متضرر شدن این شرکت‌های تولیدی می‌گردد. به‌عنوان نمونه آهن اسفنجی به گونه‌ای است که در ۴۸ ساعت اولیه بعد از تولید، مستعد اکسید شدن است و باید در شرایط استاندارد نگهداری شود؛ همچنین بارندگی و افزایش رطوبت هوا نیز شرایطی را ایجاد می‌کند که واکنش اکسید شدن و در نهایت سوختن و نابودی محصول را در پی دارد. بر این اساس است که این محصولات باید در شرایط استاندارد دپو نگهداری شوند. انرژی، در زنجیره عرضه به‌عنوان کالای نهایی و در فرایند تولید بسیاری از کالاها و خدمات، نقش مهمی دارد. در کشور ما به علت محدودیت‌هایی که در مصرف انرژی وجود دارد، بخش صنعت به‌عنوان یکی از مصرف‌کنندگان مهم انرژی، باید تمام تلاش خود را در جهت استفاده بهینه، با توجه به محدودیت‌های موجود در کشور به کار گیرد.

احتمال مسدود شدن انبارهای کالا در خارج از کشور، عدم امکان انعقاد قرارداد با شرکت‌های معروف و بزرگ جهانی و کار کردن با شرکت‌های کوچک‌تر، آثار ناشی از پاندمی کرونا و از جمله عوامل دیگری بوده که تولیدکنندگان فلزات اساسی در کشور ما برای رسیدن به اهداف خود باید با آنها روبه‌رو شده و هر کدام به اقتضای شرایط خود راهکارهایی را برای مقابله با آنها اتخاذ و کشف نمایند.

در این راستا برای پوشش ریسک کاهش قیمت محصولات، شرکت‌های حاضر در گروه فلزات اساسی، در ابتدا تلاش دارند تا ظرفیت تولید را افزایش دهند. تحقق این امر، مستلزم مصرف بالا در جامعه است یا حداقل این که شرکت‌ها قادر به صادرات بخشی از تولیدات خود باشند تا به این شکل بتوانند کاهش قیمت محصولات را جبران کنند. همچنین تغییرات نرخ فلزات اساسی در بازارهای جهانی نیز به‌طور مستقیم بر عملکرد



شرکت‌ها تأثیر گذار است. اما افزایش تولید نیز در این صنعت به‌راحتی صورت نمی‌پذیرد؛ کمبود مواد اولیه مورد نیاز، این شرکت‌ها را می‌تواند با خطر جدی کاهش میزان تولیدات مواجه سازد. همچنین مواردی نظیر توقف شرکت‌های مورد قرارداد و تأمین‌کننده گندله مصرفی، شرایط اعتصاب کامیون‌ها ممنوعیت یا تردد کامیون‌ها در تعطیلات نوروزی و شرایط بد آب و هوایی کشور نیز می‌تواند تأمین مواد اولیه را با مشکل مواجه سازد. با در نظر

عصر سرعت: فولاد، یکی از مهم‌ترین صنایع کشور است و عمده سهامداران بازار سرمایه، خواهان وجود شرکت‌های تولیدی فولاد در پرتفوی خود هستند. تا نیمه نخست سال جاری ۱۵ درصد از ارزش کل بازار سرمایه در اختیار گروه فلزات قرار داشت و در حال حاضر ۳۱ شرکت فلزات اساسی وجود دارند. در بین راه تمامی صنایع تولیدی، چالش‌ها و ریسک‌هایی وجود دارد که شرکت‌ها هر یک به شیوه خود با این چالش‌ها بر خورد می‌کنند؛ از عمده‌ترین چالش‌ها در گروه فلزات اساسی می‌توان به موارد زیر اشاره نمود:

وجود تحریم‌ها، عدم استفاده از نظام بانکی بین‌المللی، خطر مسدود شدن حساب‌های بانکی خارج از کشور و به‌طور کلی امکان مختل شدن روابط بین‌المللی، بنگاه‌های تولیدی را با ریسک نقل و انتقال وجوه مواجه ساخته است، که این امر سبب شده تا شرکت‌های فعال در گروه فلزات اساسی برای مقابله با این ریسک، عملیات نقل و انتقال مالی ناشی از صادرات یا فروش خود را به صورت قراردادهای کارگزاری انجام دهند.

اما در پی تغییرات قوانین و مقررات حاکم بر محیط کسب و کار همچون قوانین مالیاتی، کار و تأمین اجتماعی، گمرکی و همچنین تغییرات غیر قابل پیش‌بینی روش‌ها و فرآیندهای قانونی، سبب شده تا درآمدها و هزینه‌های شرکت‌ها با مشکلاتی مواجه شود. بر این اساس است که شرکت‌های فعال در گروه فلزات اساسی برای مقابله با ریسک وضع قوانین موثر بر درآمدها و هزینه‌های خود، تمامی تلاش خود را به کار می‌گیرند تا از نوسانات قیمت‌های بازار جهانی و نرخ ارز، حداکثر بهره‌برداری را داشته باشند.

اگر چه در این میان، بالا بودن میزان تولید نسبت به مصرف، رکود و اشباع محصولات در بازار را در پی دارد، اما خود عاملی برای رقابتی شدن قیمت محصولات شده و بهای تمام شده را کاهش می‌دهد. موضوعی که حاشیه سود شرکت‌های حاضر در این صنعت را در یک شیب کملاً کند قرار می‌دهد.

شرکت سهامی خاص

سنگ آهن مرکزی ایران - بافق

چهارگام مهم اقتصادی در یک سال گذشته :

- افتتاح و بهره برداری از کارخانه گندله سازی ۵ میلیون تنی سه چاهون
- افتتاح و بهره برداری از تصفیه خانه و فاضلاب شهری بافق
- کلنگ زنی و آغاز ساخت کارخانه کنسانتره ۲ میلیون تنی
- انعقاد قرار اتمام فاضلاب شهری یزد و استحصال آب تا ۲۵ سال برای صنعت شهرستان بافق



تلفن: ۵-۳۲۴۲۳۰۰۱-۳۵
دورنگار: ۳۵-۳۲۴۲۴۱۰۱
روابط عمومی: ۱-۳۱۴۵۴۹۹۰-۳۵

بافق - شرکت سنگ آهن مرکزی ایران
صندوق پستی: ۱۱۱۱



شرکت هامون نایزه
HANYCO
HAMOUN NYZEH

شرکت هامون نایزه

تولیدکننده لوله و اتصالات چدن نشکن

پایه های توزیع برق و روشنایی



☎ ۰۲۱-۴۴۰۰۹۸۱۱-۱۳

☎ ۰۲۱-۴۴۰۰۹۶۱۰

☎ ۰۹۳۰ ۱۰۹ ۸۷۶۷

WWW.HANYCO.IR
Sales@hanyco.net

کارخانه: کاشان، کیلومتر ۱۴ جاده اردستان
دفتر مرکزی: تهران، خیابان آیت الله کاشانی، بلوار شقایق، خیابان سوم پرواز، پلاک ۲۸



چادرمو نماد توسعه پایدار . پیشگام در تکمیل زنجیره تولید

- بهره برداری از معدن آریز (۱۵۱۹)
- واحد ۴ میلیون تنی کنسانتره آهن
- واحد گندله سازی شماره ۴ به ظرفیت ۵ میلیون تن
- واحد سویر مگانمدول ۲/۲ میلیون تنی
- واحد تولید فرو آلیاژها به ظرفیت ۵۰ هزار تن
- واحد گندله سازی با ظرفیت ۴ میلیون تن در بهاباد
- واحد کنسانتره آهن بهاباد با ظرفیت ۴ میلیون تن درسال
- واحد احیای آهن اسفنجی به ظرفیت ۱ میلیون تن
- ۲ واحد تولید اسلب و ورق آلیاژی به ظرفیت ۳ میلیون تن
- واحد تولید انواع آجر و اجرام نوز با ظرفیت ۱۰۰ هزار تن.
- احداث دومین نیروگاه سکل ترکیبی ۵۰۰ مگاواتی
- ساخت ۲ واحد نیروگاه خورشیدی ۱۰ مگاواتی
- ساخت مزرعه ۱۰۰ مگاواتی خورشیدی
- تکمیل طرح نیمه تمام تولید شمش فولادی به ظرفیت ۶۰۰ هزار تن در ابرکوه
- واحد احیای مستقیم سرمد ابرکوه با ظرفیت ۸۰۰ تن در سال
- واحد کلاف میلگرد سرمد ابرکوه با ظرفیت ۵۰۰ تن در سال
- ساخت واحد بازیافت سربارد در مجتمع صنعتی به ظرفیت ۱۰۰ هزارتن
- ساخت واحد تولید کنسانتره از باطله های معدنی به ظرفیت ۱۰۰ هزارتن
- راه اندازی ناحیه صنعتی در استان یزد.

طرح های توسعه در دست اقدام:

عبران سرمایه گذاری: ۴ میلیارد و ۸۰۰ میلیون یورو
عبران اشتغالزایی: ۳۰ هزار نفر

