



نامگذاری مجتمع فرهنگی و ورزشی چادرملو به نام سردار شهید قاسم سلیمانی

نام آن سرباز جان برکف و به واقع ایثارگر وطن برداشتییم تا همواره در یاد و خاطره نسل کنونی و آینده میهن اسلامی باقی بماند .
گفتنی است ، مجتمع فرهنگی ، ورزشی صنایع فولاد چادرملو که با مشارکت شرکت های آهن و فولاد غدیر ایرانیان و ارفع سال گذشته کلنگ آن به زمین زده شد، با هدف توسعه فراگیر و تقویت زیر ساختهای فرهنگی و اجتماعی در کنار توسعه فعالیت های صنعتی در شهرستان اردکان احداث می گردد .
این مجتمع در زمینی به وسعت ۴۳ هکتار و با زیر بنای ۳۰ هزار متر مربع ساخته می شود و در طرح آن احداث سالن چند منظوره ورزشی با گنجایش ۶ هزار نفر ، استخر سرپوشیده با امکانات جانبی ، سالن آمفی تاتر با ظرفیت یک هزار نفر ، سالن های پذیرایی با گنجایش بیش از یک هزار نفر و محوطه سازی و فضاهای تفریحی پیش بینی گردیده است .

العالی)، یاران و همزمانش در سپاه پاسداران انقلاب اسلامی و عموم هموطنان تبریک و تسلیت می گویم. از خداوند متعال برای سردار محبوبمان شهید سلیمانی علو درجات و همیشینی با سرور و سالار شهیدان حضرت اباعبدالله الحسین(ع) و برای خانواده معزز و بازماندگان او صبر و اجر مسالت داریم.
به پاس تجلیل از مقام والا و شامخ سردار سرافراز اسلام شهید حاج قاسم سلیمانی مجتمع بزرگ فرهنگی ، ورزشی در حال ساخت صنایع فولاد چادرملو در اردکان یزد بنام این شهید گرانقدر نام گذاری شد .
مهندس محمود نوریان مدیر عامل شرکت معدنی و صنعتی چادرملو درگفت وگویی اعلام کرد: این کوچکترین اقدامی است که ما برای پاسداشت یاد و

حاج قاسم سلیمانی که از یادگاران دوران دفاع مقدس بود، با اخلاصی کم نظیر و مجاهدت شجاعانه در جبهه های حق علیه باطل به دفاع از کیان این سرزمین الهی و امنیت مردم ایران پرداخت و پس از سال ها مبارزه و حضور در خط مقدم مبارزه با داعش و تروریست های منطقه، در پی حمله جنایتکارانه تروریسم دولتی امریکایی به یاران شهیدش. بی تردید ذرات مطهر خون پاک او جان تازه ای به انسجام ملی و مقاومت اسلامی خواهد بخشید.
شهادت این الگوی مجسم اخلاص، شجاعت و انسانیت را به محضر حضرت ولی عصر روحی و ارواحنا فداه، رهبر معظم انقلاب (مد ظله

نشریه شرکت معدنی و صنعتی چادرملو

پیام چادرملو



مدیرمسئول: دکتر سید حسین علوی طبری

حروفچین و صفحه آرایی: کبری نوایی

صاحب امتیاز: شرکت معدنی و صنعتی چادرملو (سهامی عام)

سردبیر و مدیر اجرایی: رضا علیدادی

شورای سیاستگذاری: آقایان مهندس محمود نوریان، مهندس سید محمد ابریشمی ، مهندس محمود مصری نژاد، هادی بشیرراد و حسین طالبی

فاکس: ۸۸۷۷۵۹۳۵

تلفن: ۰۲۱-۴۲۶۰۴۰۲۰

نشانی: تهران-خیابان ولیعصر، بالاتر از میرداماد-بلوار اسفندیار-شماره ۵۶-کد پستی: ۱۹۶۸۶-۵۳۶۴۷

publicatron@chadormalu.com

لازمه توسعه اقتصادی، تفکر مدیریت استراتژیک است

مهندس محمود نوریان مدیر عامل شرکت معدنی و صنعتی چادرملو در گفتگو با ما به بهانه برگزاری دومین جشنواره و نمایشگاه ملی فولاد، در خصوص خودکفایی در صنعت فولاد و اینکه چه تأثیری در کاهش ارزشی در این صنعت خواهد داشت گفت:

موضوع خود کفایی دغدغه ای است که سالهاست در کشور ما مطرح می شود و هر از گاهی تبلیغات آن گسترده تر می گردد. به اعتقاد من خود کفایی این نیست که ما از صفر تا صد یک محصول را خودمان تولید کنیم، هیچ کشور پیشرفته ای هم با این تفکر رشد نکرده که همه چیز را خودشان باید تولید کنند بلکه مسئله مهم این است که چگونی از ظرفیت های و توانمندیهای بالقوه خودمان به بهترین وجه استفاده کنیم، این ظرفیتها و توانمندیها تنها مواد اولیه و و تکنولوژی نیست بلکه مسئله مهمتر مدیریت توسعه بخشی و ارزش آفرینی در حوزه های مختلف اقتصادی با نگاه واقع بینانه به قابلیت ها است.



اولیه نیستند بلکه با ایجاد ارزش جدید در محصولات وارداتی علاوه بر تامین نیاز مصرف کننده کالاهای سرمایه ای تولید می کنند. مدیران اقتصادی کشورهای توسعه یافته در کنار مهارتهای فنی و تخصصی از هنر بکارگیری مطلوب شاخص های رشد و توسعه از جمله، سرمایه های مالی و انسانی، خلاقیت و نوآوری و جسارت و ریسک پذیری نیز برخوردار هستند. ممکن است دانشگاههای ما افراد متخصص و ماهر را تربیت کنند و سالانه مقالات علمی و پژوهشهای کاربردی بسیاری تولید کنند اما این شرط کافی برای توسعه نیست. بلکه باید مدیران و هدایتگرانی تربیت شوند که بتوانند از این ظرفیت ها به نحو شایسته استفاده کنند.

سرمایه سنگینی برای راه اندازی خطوط تولید آن هزینه کنیم در حالیکه مصرف انبوه در کشور نداریم از مهم ترین نکاتی که در مورد خودکفایی باید بدان توجه کرد، تکنولوژی و منابع مالی است. در خصوص تکنولوژی باید گفت که کشوری که می خواهد سیاست خودکفایی را دنبال کند، باید از صنایع مادر و بالادستی قوی برخوردار باشد تا بتواند کالاهای سرمایه ای و استراتژیک را تولید کند و از طرفی در کنار دانش فنی از تفکر و اندیشه مدیریت توسعه برخوردار باشد در غیر این صورت امکان رقابت را از دست می دهد. کشور های توسعه یافته اقتصادی بیش از هر چیز بر نیاز سنجی جامعه تمرکز دارند و بدنبال تولیدی می روند که مصرف کننده را اقناع کنند و الزاما خود تامین کننده مواد

وی افزود: هر منطقه از جهان دارای ویژگی های اقلیمی، منابع طبیعی و ظرفیت های علمی و فرهنگی و قابلیت های اجتماعی و انسانی خاصی است که متناسب با آن بر روی تولیدات مورد نیاز جامعه متمرکز می شوند. اینکه انتظار داشته باشیم همه چیز را خودمان تولید کنیم امری غیر واقعی و اصولا ناشدنی است مهم این است که ما بتوانیم در خصوص برخی "کالاهای استراتژیک"، از جمله فولاد وابستگی خود را کاهش و یا قطع کنیم. این مهم تا حدودی در کشور ما رخ داده و ظرفیت تولید فولاد کشور تا حد نیاز تکمیل شده البته برخی محصولات خاص فولادی را قادر به تولید نیستیم حتی اگر توان تولید هم داشتیم شاید در شرایط فعلی صرفه اقتصادی نداشته باشد که



روزی متخصصین داخلی، در جهت رفع مشکلات پیش رو ناشی از تحریم های اقتصادی و کمبود قطعات، تا کنون بیش از ۱۳ هزار قطعه صنعتی مورد نیاز خود را با بهره گیری از توان و تخصص تولید کنندگان داخلی بومی سازی کرده است.

وی گفت: این شرکت با برقراری ارتباط تنگاتنگ با مراکز تحقیقاتی و دانشگاه ها و اساتید و مخترعان کشور، در پی حمایت از ایده ها و نوآوری ها با اتکا به شرکت های دانش بنیان و توجه به ظرفیت های داخلی برای افزایش و بهبود فرآیند تولید و ارتقا و بهره وری خطوط تولید، به اهداف بسیار مهمی در مجتمع های معدنی و صنعتی نایل گردیده است. بطوریکه تاکنون بیش از ۵۱ پروژه تحقیقاتی در مجتمع معدنی چادرملو اجرا و به اتمام رسیده و ۴ پروژه در دست اقدام می باشد و در عین حال این شرکت با تکمیل و نوسازی ناوگان معدن و هوشمندسازی عملیات معدنی موفق شد کل عملیات معدنی شامل باطله برداری و استخراج سنگ آهن را از ۱۹ میلیون تن در سال ۱۳۸۳ به بیش از ۹۰ میلیون تن در حال حاضر افزایش دهد.

نوریان افزود: شرکت معدنی و صنعتی چادرملو در این جشنواره حضوری فعال دارد و لیست نیازمندی های فناورانه و تجهیزاتی را که تاکنون و از طریق ساخت داخل تامین نشده را نیز جهت مهندسی معکوس و بومی سازی تهیه و در اختیار شرکت های سازنده قرار می دهد تا در صورت امکان ساخت، به این شرکت مراجعه و نسبت به ساخت آن ها اقدام نمایند.

معتقدم رشد صنایع فولادی متوازن نبوده و کمتر سرمایه گذاری در زمینه استخراج و تولید سنگ آهن شده است و تمایل سرمایه گذاران بیشتر در زمینه تولید محصولات نهایی است که از سود بیشتری برخوردار است. متأسفانه برخی تولید کنندگان فولاد انتظار دارند شرکت های معدنی فقط سنگ آهن تولید کنند و وارد فاز فولاد سازی نشوند. در حالیکه این حق هر سرمایه گذاری است که برای توسعه فعالیت های اقتصادی خود واحدهای پائین دستی را نیز ایجاد کند که کاملاً با سیاست های کلی نظام منطبق است، فولاد سازان هم می توانند برای تضمین تامین مواد اولیه خود در معادن سرمایه گذاری کنند. و این نه تنها منافاتی با توسعه یافتگی ندارد بلکه جلوی انحصار را میگیرد.

مدیر عامل شرکت معدنی و صنعتی چادرملو در خصوص جشنواره بومی سازی نیز افزود: اینگونه جشنواره ها در صورت برنامه ریزی صحیح و هدفمند می تواند محمل مناسبی برای تبادل توانمندی های تولید کنندگان محصول و قطعات صنعتی، شرکت های دانش بنیان و صاحبان ایده و نوآوران با نیازهای صنعت کشور باشد. چنانچه شرکت چادرملو با اعتقاد راسخ به محقق کردن اهداف و آرمان توسعه یافتگی با بکارگیری توان متخصصان داخل کشور گام های بلندی برای کاهش هزینه های ناشی از واردات قطعات و قطع وابستگی برداشته است.

این شرکت با اتخاذ تدابیر مناسب و با تلاش شبانه

مدیر عامل شرکت معدنی و صنعتی چادرملو تأکید کرد ایران دارای منابع غنی معدنی است و باید از این سرمایه بزرگ بهترین بهره برداری را نماید. در بسیاری موارد این مواد همچون سنگ آهن در چرخه تولید داخل کشور فرآوری می شوند و به محصولات نهایی تبدیل می گردند. اما چنانچه مازاد تولید مواد اولیه داشته باشیم (سنگ آهن) با عیار پائین که برای واحدهای فرآوری مقرون به صرفه و یا قابل استفاده نباشند باید از ظرفیت صادرات آن استفاده کنیم تا حداقل برای کشور ارز آوری داشته باشد.

وی افزود: چادرملو چند سالی است که بر روی تکمیل زنجیره تولید متمرکز شده و با ساخت و بهره برداری از واحدهای فرآوری و تولید محصولات فولادی، سنگ آهن صادر نمی کند چون معتقدیم که باید در محصولات اولیه ایجاد ارزش کنیم اما اینکه مدام گفته می شود خام فروشی نکنیم، من هم موافقم اما باید تعریف تخصصی و فنی از واژه خام فروشی داشته باشیم. اولاً سنگ آهن دانه بندی خام نیست و یک مرحله فرایند تولید را سپری کرده ثانیاً برخی سنگ های صادراتی که از سوی بسیاری از معادن کوچک تولید می شوند بدلیل پائین بودن عیار قابل استفاده در داخل کشور نیستند طبیعی که باید صادر شوند و نباید با وضع عوارض سنگین جلو درآمد زایی این معادن را بگیریم.

نوریان همچنین در خصوص ظرفیت تولید فولاد کشور گفت: در حال حاضر ما بیش از نیاز داخلی تولید فولاد داریم که بخشی از آن صادراتی شود اما



محمد کیوان آرا،
مدیر بازرگانی شرکت
معدنی و صنعتی چادرملو

**طی سال آینده
شمش چادرملو در
ردیف برندهای
بازارهای بین المللی**



مناسبی صادرات انجام دهد که البته این موضوع پایدار نخواهد بود. با کاسته شدن از آلاینده‌گی هوای این کشور مجدد تولیداتش را افزایش می‌دهد و چه بسا صادرات خود را آغاز کند. در محصولات فولاد ادبیات و ماشین آلات به تبع آن محصول متفاوت است در نتیجه دارای شرایط تجارت متفاوتی نیز خواهد بود.

برندسازی شمش چادرملو

در حال حاضر مقاصد صادراتی شمش فولادی عمدتاً کشورهای جنوب شرق آسیا هستند البته

سنگ آهن فعالیت داشتند و مقصد صادراتی آن‌ها کشور چین بود به تولید محصول نهایی روی آوردند و فعالیت خود را در این بازار آغاز کردند. این شرکت‌ها در ابتدا باید با ادبیات تجارت بین الملل آشنا شوند و مهارت‌های لازم را کسب کنند برای مثال کشور چین به دلیل آلودگی هوا و در راستای کنترل آلاینده‌ها از میزان تولید شمش خود کاسته است و مازاد نیازش را از واردات شمش تامین می‌کند. این کشور بر همین اساس شرکت‌های معدنی که با چین فعالیت تجاری دارند در حال حاضر می‌توانند با قیمت‌های بسیار

علی‌رغم برخی انتقادات نسبت به ورود معدنی‌ها به تولید محصول نهایی اما به اعتقاد برخی کارشناسان در صورتی که معدنی‌ها به سازو کار تجارت محصول نهایی مسلط باشند می‌توانند در این عرصه بسیار موفق‌تر باشند. اکنون مشاهده می‌کنیم که بسیاری از فعالان معدنی تمایل به تولید محصول نهایی دارند اما آنچه حائز اهمیت است شناخت این بازار و تسلط به فرآیندهای این حوزه است. با توجه به وضع عوارض صادراتی بر روی مواد معدنی، بسیاری از تجاری که در زمینه صادرات





تهاتر به صورت کامل در کشور ایجاد نشده است و بانک مرکزی باید به سمت معاملات تهاتری برود. این سازوکار باید در کشور ایجاد شود چون یکی از مشکلات ما در همین حوزه است. با توجه به شرایط تحریم بانک مرکزی ملاحظات ما برای تعامل با بازارهای جهانی باید در نظر گرفته شود این موضوع برای ما بسیار اهمیت دارد. حفظ بازار صادراتی در چنین شرایطی از اهمیت خاصی برخوردار است. نباید فراموش کرد برای تامین تجهیزات طرح های توسعه باید ارز لازم را در اختیار داشته باشیم و اگر صادرات انجام ندهی و درآمدی ارزی نداشته باشیم قطعاً توسعه ای اتفاق نمی افتد. همچنین شرکت معدنی و صنعتی چادرملو به منظور کمک به سایر صنایع کشور مذاکره ای اولیه ای در خصوص تامین نیازهای ارزی و کالائی آن شرکت ها صورت داده است تا با استفاده از مکانیزم تهاتر سه جانبه، حامی تولید سایر مجموعه های اقتصادی کشور در این شرایط تحریم باشد.

بازگشت ارز چادرملو به بانک مرکزی فراتر از تعهداتش

پروژه نحوه تحویل ارز با توجه به وجود نوسانات ارزی در بازار بسیار مهم است. ممکن است مشتری ما بخواهد ارزی به ما پرداخت کند که منشا این ارز برای ما بسیار پر اهمیت است چراکه ارز کشورها از نظر قیمت و ارزش دارای تفاوت است و این موضوع در تجارت بسیار اهمیت دارد. ما توانستیم یورو را در اروپا تامین کنیم و با توجه به اینکه برخی از شرکتها در اروپا نمی توانند منابع ارزی ما را تامین کنند نخستین عرضه ارز نیمایی را اخیراً انجام دادیم که بانک مرکزی از این موضوع بسیار استقبال کرد.

ایجاد مکانیزم تهاتر

بانک مرکزی بیشتر به دنبال تامین نیازهای ارزی کشور (غذا و دارو) است. اکنون باید بیشتر به سمت معاملات تهاتری برویم. متأسفانه مکانیزم

کشورهای حوزه خلیج فارس نیازهایی دارند اما با توجه به جمعیت کشور حجم نیازشان کمتر است. خوشبختانه شرکت صنعتی و معدنی چادرملو در تمامی این بازارها شمش خود را صادر نموده و به نتایج خوبی دست یافته است و در حال حاضر برنرسازی بر روی محصول شمش ما آغاز شده است. خوشبختانه شرکت چادرملو به دلیل اهمیت به بحث کیفیت محصولاتش تاکنون هیچ گونه مرجوعی در زمینه محصولاتش نداشته است. این بدین معناست که در این مجموعه تاکنون اجازه ندادیم محصول شمش ما از استاندارد خارج شود. تحویل به موقع محصول به مشتری نیز از دیگر شاخص های مهم در این مجموعه است. شرکت معدنی و صنعتی چادرملو یک شرکت مشتری مدار است و محصول را معمولاً بر اساس نیاز مشتری تولید و در اختیارش قرار می دهد. امیدواریم که برند ما به آرامی در بازارهای جهانی مطرح شود و مطمئن هستیم که طی سال آینده به عنوان یکی از برندهای شناخته شده در بازارهای بین المللی خواهیم بود.

عزیزالله عساری:

تحلیل آخرین وضعیت «معادن»



مدیرعامل شرکت
هلدینگ توسعه
معادن و فلزات
(ومعادن) از آخرین
وضعیت شرکت و
تحولات کلان
اقتصادی و تاثیر آن
بر وضعیت صنعت
فلزات اساسی و
معادن ایران گفت.

برای افزایش تقاضا برشمرده، در نتیجه پتانسیل ایجاد پرش، رشد و افزایش صادرات کماکان در سطح جهانی وجود دارد، به گونه‌ای که ممکن است ماه جاری و ماه آینده هم شاهد آن باشیم، ولی در زمانی غیرقابل پیش‌بینی این مهم کاهش پیدا کند.

- تحلیل شما از جنگ تجاری (نتیجه آن) و تاثیرش بر موارد مذکور چیست؟

در این مورد به طور قطعی نمی‌توان اظهار نظر کرد، به عبارتی دیگر، رفتار آمریکا قابل پیش‌بینی نیست، سیاست‌های ایالات متحده مدام تغییر می‌کند، تصمیم‌گیری در آمریکا منوط به یک شخص نیست و پشت هر ماجرای دکنترین پیچیده‌ای وجود دارد.

رئیس‌جمهور فعلی ایالات متحده به شکل ثابتی رفتار نمی‌کند و دنبال تغییر در برخی مناطق دنیاست، اما درباره چینی‌ها به دلیل موضوعات تجاری هیچ چیزی قابل پیش‌بینی نیست، ممکن است همین هفته آینده توافقی امضا کنند و از طرفی ممکن است زمان بیشتری برای آن طی شود؛ اینکه چه امتیازهای خاصی از هم می‌گیرند نیز مهم است، اینکه ایالات متحده چه می‌خواهد و بالعکس. همین مورد

- آیا ما با کاهش تقاضای داخلی مواجه هستیم؟

مفهوم تقاضا با توسعه همراه است، به طور مثال: بخش‌های فولاد و ساختمانی در شرایط فعلی رونق آنچنانی نداشته، چراکه در حال حاضر در بخش ساختمان مشوق موثری نداریم که بتوان این قسمت را به عنوان یک محرک و منبع تقاضای خوب به حرکت درآورد، با کاهش تقاضا در داخل، تولیدکننده بیشتر به فکر بازار صادراتی می‌افتد. از طرفی به دنبال کاهش قیمت کامودیتی‌ها در دنیا مانند شمش، تقاضا برای انبار کردن افزایش خواهد یافت، در داخل نیز چنین شرایطی را می‌توان تصور کرد. به طور مثال، زمانی که قیمت کالا پایین می‌آید علاقه به انبار کردن این نوع کالاها زیاد می‌شود، به طور مثال: اگر شش ماهه اول سال گذشته را با نیمه دوم مقایسه کنید، متوجه خواهید شد که تقاضای داخلی بیشتر بوده است. لازم به ذکر است شمش در بازار جهانی افت قیمت قابل توجهی داشت، این مهم برای کسانی که مقطعی به موضوع نگاه می‌کنند به صرفه خواهد بود، چراکه ممکن است مسئله جنگ تجاری حل شود و به تبع آن کامودیتی‌ها با افزایش تقاضا و قیمت مواجه شوند، همچنین وضعیت بازارها مرتب شود، به همین دلیل عده‌ای این محصولات مانند شمش را می‌خرند تا از این افت قیمت بهره ببرند، این امر را می‌توان عاملی



مجموعه‌های فعال در داخل چیست؟ آیا سیاست‌ها ادامه پیدا می‌کند یا حتی به فرض حل شدن مخاصمه تجاری نرخ‌ها به حالت قبل (سال گذشته یا ماقبل آن) برخواهد گشت؟

سیاست‌های چین اثر بسیاری دارد و می‌تواند روند قیمت‌ها را بالا و پایین کند، ولی اینها همه بستگی به نرخ رشد اقتصادی دنیا دارد، به طور مثال در شرایط کنونی، کشورهای بزرگ، اتحادیه اروپا، آمریکا و ژاپن و

... در مقایسه با سال گذشته با افت رشد اقتصادی مواجه شده‌اند، هنگامی که این مشکل رخ می‌دهد، مانند کشور خودمان تقاضا کاهش می‌یابد و تاثیر آن به مرور زمان آشکار خواهد شد و موارد ضروری اولویت خواهند یافت و عواملی که نگاه توسعه به دنبال آنهاست کاهش می‌یابد؛ دنیا در حال حاضر شاهد چنین شرایطی است و به فرض توافق آمریکا و چین چرخ اولیه تقاضا در جهان حرکت می‌کند و ممکن است روی رشد اقتصادی اروپا یا کشورهای دیگر اثرگذار باشد. اقتصاد دنیا به شکلی است که همه به هم ربط دارند و از یکدیگر اثر می‌پذیرند و در این خصوص نمی‌توان مجزا فکر کرد؛ در نتیجه چین می‌تواند علاوه بر حرکت چرخ‌های توسعه خود، کشورهای دیگر را نیز به حرکت وا دارد، به عبارت دیگر سیاست‌های اقتصادی چین اگر تغییر کند و زمینه معاملات افزایش یابد، شرایط به گونه‌ای خواهد شد که می‌توان آن را یک زلزله و تحول بزرگ دانست که در پی آن تولید و مصرف دگرگون می‌شود و تقاضا فزونی خواهد گرفت.

نظر شما در باره آینده تولید و صادرات فولاد کشور چیست؟

شرایط کشور ما به گونه‌ای است که نمی‌توان پیش‌بینی دقیقی از روزهای آتی داشت، در مقطع کنونی که دچار کمبود مواد اولیه هستیم فولادها یک نظر دارند و از طرفی هنگامی که سنگ آهنی‌ها قصد تعیین قیمت مطابق با نرخ‌های جهانی را دارند، منجر به ضرر فولادها خواهد شد، به عبارت دقیق‌تر فضای جریان اقتصادی ما مدام با قیمت‌ها و مسایل دستوری همراه شده است. شرایط موجود اخذ

اقتصاد دنیا به شکلی است که همه به هم ربط دارند و از یکدیگر اثر می‌پذیرند و در این خصوص نمی‌توان مجزا فکر کرد

درباره چین هم صدق می‌کند! اگر این اتفاق بیفتد و توافق تجاری صورت گیرد به دلیل اینکه چین به رغم در اختیار داشتن منابع بسیار و نیازمندی به منابع بیشتر، به طور حتم یکی از بزرگترین مصرف‌کننده‌های مواد اولیه است و اقلامی از آن را صادر می‌کند، در نتیجه صلح تجاری با آمریکا زمینه ثبات تقاضا را در دنیا را فراهم خواهد ساخت و دوباره خیلی از کارخانه‌ها که اکنون تعلیق شده‌اند، فعالیت خود را با اطمینان لازم آغاز خواهند کرد و این امر سبب می‌شود تا نیاز و تقاضا افزایش یابد و کامودیتی‌ها همچون (فولاد) ارزش بیشتری پیدا کنند.

درباره کنترل منازعات محیط زیستی سه سال اخیر در چین چگونه فکر می‌کنید؟

اکثر سوخت و انرژی چینی‌ها از ذغال سنگ تامین می‌شود و از سویی مباحث مربوط به محیط زیست را تا حدودی رعایت می‌کنند، به گونه‌ای که کک‌سازی‌ها تعدیل یافته است، مثلاً روشی که خود ما اکنون از چینی‌ها گرفته‌ایم به اصلاح بازیافت حرارتی در کک طبس که برعکس کک‌سازی ذوب‌آهن است، به گونه‌ای که افقی و فشرده است، تمام حرارتی که از کک با دود همراه می‌شود و برای محیط زیست خطرناک است، را دوباره بازیابی کرده و مورد استفاده قرار می‌دهد، به همین جهت به آن هیت‌ریکاوری می‌گویند و از نظر محیط زیستی آن چیزی که نهایتاً از نیروگاه بیرون می‌آید خیلی اثر تخریبی نخواهد داشت؛ از طرفی چینی‌ها هم مشغول پیاده‌سازی چنین مورد مهمی هستند، از دیگرکارهای آن‌ها تعطیل کردن کوره‌های آلوده کننده و تبدیل آن‌ها به کوره‌های الکتریکی است که برای محیط زیست بهتر است؛ مهم‌تر آنکه سرعت عمل چینی‌ها بالاست و در صورت تعطیلی یک قسمت، با تکنولوژی جدیدتر، ابزار بهتری را ایجاد خواهند کرد.

خیلی از تحلیل‌گران سیاست‌های چین را عامل اصلی افزایش قیمت شمش از متوسط ۲۳۰ دلار تا ۴۶۰ دلار می‌دانند، تحلیل



به دست مصرف کننده می‌رسد، اهمیت را به فولاد داده‌اند، به طور مثال، سنگ آهن و کنسانتره را نمی‌توان بدون تبدیل به فولاد بین مردم تقسیم کرد.

- آیا چنین موردی در دنیا از نظر قیمت گذاری وجود دارد؟

کشورهایی هستند که اقتصادشان را با توجه به کمبودی که دارند، به اضافه مصرف داخلی و از نظر فعالیت در توزیع یک محصول خاص تطبیق می‌دهند و در نتیجه قیمت گندله در دنیا به نسبت محصول فولادی بررسی و تعیین می‌شود؛ ولی در ایران به دلیل مسائلی همچون: شاخص‌های متفاوت و نگاه به مردم و جلوگیری از افزایش جریان توری شرایط متفاوت است. از طرفی شرایط اقتصادی ما به گونه‌ای است که تصمیم‌گیری را دشوار کرده چرا که موانع زیاد است.

ارزش روز شرکت‌های غیر بورسی مجموعه را چه مقدار تخمین می‌زنید و آیا برنامه‌ای برای عرضه اولیه شرکتی دارید؟

سه شرکت غیربورسی داریم، یکی هلدینگ پویا انرژی است که در زمینه تولید انرژی برق فعالیت دارد و در حال حاضر دو نیروگاه در سمنان و شاهرود در اختیار داشته و پروژه‌های بسیار خوبی هم در زمینه سیکل ترکیبی و انرژی‌های پاک در دست اجرا دارد، دیگری کک سازی طبس که مالکیت ۵۱ درصد سهام آن را در اختیار داریم، سومی هم شرکت کاتالیست ایرانیان است که حدود ۷۰ تا ۸۰ میلیارد تومان ارزش دارد، این شرکت دانش بنیان است و خیلی به دنبال بورسی شدن آن نیستیم، به علاوه در حال حاضر برنامه‌ای برای بورسی شدن پروژه کک نداریم چراکه شش باتری دارد و تنها دو باتری آن راه افتاده است و باید سایر آن‌ها راه اندازی شود. راه اندازی کک سازی طبس اوج و فرودهای فراوانی را به همراه داشت. خیلی‌ها معتقد بودند که با توجه به پیچیدگی تکنولوژی آن این حرکت به نتیجه نمی‌رسد اما بحمدالله با تلاش و پیگیری متخصصان و جوانان این مرز و بوم این کار به نتیجه‌ی مطلوب رسید و امیدواریم بتوانیم با تامین مواد اولیه مورد نیاز، ظرفیت‌های تولید آن را به طول کامل فعال کنیم. همچنین امیدواریم بتوانیم هر چه زودتر زمینه بورسی شدن هلدینگ انرژی را فراهم نماییم تا در آینده نزدیک این مجموعه هم به پرتفوی بورسی ما اضافه شود.

منبع: اقتصاد آنلاین

یک تصمیم مناسب را می‌طلبد. به علاوه که پاسخ به برخی سوالات و مشکلات را بدون در نظر گرفتن شرایط ویژه و خاص می‌توان شعار تلقی کرد. بهتر بگوییم که اکنون در شرایط خاص هستیم و تصمیمات اخذ شده منوط به وضع فعلی است. اگر اتاق فکر را تقویت کنیم، پتانسیل بالایی در کشور موجود است و باید از آن‌ها استفاده کرد. نباید تنها به سراغ جناح‌ها رفت و باید از نخبگان سوال کرد و به جوانان دارای استعداد توجه کرد.

- یعنی شما معتقدید که بدنه فعلی کارشناسی صنعت، چابک، قدرتمند و کاردان نیست؟

خیر، موضوع توهین به افراد یا مجموعه خاصی نیست، به نظر من کاردان‌ترها را هم باید بکار بگیریم و از پتانسیل موجود در کشور نهایت بهره را ببریم، به عبارت بهتر، همه مشکلات فعلی کشور مربوط به تحریم‌ها نیست و قسمتی از آن مربوط به خودمان است، یعنی خود ما از ظرفیت‌ها به نحو مطلوب استفاده نمی‌کنیم، این بدان معناست که اگر قرار است آمریکا دوسال دیگر تسلیم خواسته ما شود، می‌توان با اتخاذ بهترین راه‌کار شش ماهه به این هدف رسید. تحول کارساز خیلی خوب است، یعنی این بسترها باید دائم متحول شود و نیروهایی با انگیزه‌های جدید و آگاهی بالا سرکار بیایند؛ بستر جوانگرایی هم یعنی همین، یعنی این شرایط فراهم شود و بتوان بهترین بهره را گرفت.

- شما به عنوان مدیر عامل "ومعدان" این مجموعه را بیشتر فلزی می‌دانید یا معدنی؟ یا بهتر بگوییم، فولادی می‌دانید یا سنگ آهنی؟

وزن آن بیشتر معدنی است، در حالی که در فولاد سازی هم مشغول است، به شکلی که اکنون چادرملو به ۳/۱ دهم میلیون تن فولاد سازی در سال رسیده است، گل‌گهر نیز یک میلیون تن فولاد را به بهره برداری رساند و در حال آماده‌سازی برای سه میلیون تن است، در حال حاضر تنها گهر زمین است که سراغ بحث فولاد نرفته است، گندله آن اگر تا ۵ میلیون تن راه‌اندازی شود تا حد گندله خواهد آمد و فعلا سراغ آهن اسفنجی نمی‌رود.

× چرا قیمت سنگ آهن نباید جدا از قیمت فولاد و به صورت مستقل باشد؟

به این دلیل که اهمیت فولاد نباید افت کند و چون فولاد محصول نهایی است که

مدیرمجمع معدنی چادرملو:

درآمدهای چادرملو در استان یزد سرمایه گذاری شده است

مهندس سید محمد ابریشمی مدیر مجمع معدنی چادرملو در جمع صنعتگران و فعالان اقتصادی استان یزد با اعلام اینکه درآمدهای چادرملو طی ۲۰ سال فعالیتش صرف طرح های توسعه ای این شرکت در استان یزد شده است گفت: فعالیتهای شرکت چادرملو به طور کلی به هفت بخش تقسیم میشود که از اکتشاف و استخراج آغاز و سالانه بیش از ۱۰ میلیون تن کنسانتره سنگ آهن تولید و علاوه بر استفاده در واحدهای فولادی چادرملو به شرکت فولاد مبارکه و فولادخوزستان نیز ارسال می گردد افزود: سنگ آهن دانه بندی شده، گندله آهن، آهن اسفنجی، شمش فولادی و در نهایت تولید مقاطع فولادی بعنوان آخرین بخش تکمیل کننده زنجیره تولید از فعالیت های چادرملو است که برای ساخت و راه اندازی واحدهای مختلف این چرخه تولیدی بالغ بر ۶۷ هزار میلیارد ریال در استان یزد سرمایه گذاری شده است.

سیدمحمدابریشمی با اشاره به ذخیره زمین شناسی معدن چادرملو که ۴۰۰ میلیون تن و ذخیره اقتصادی قابل استخراج آن ۳۲۰ میلیون تن میباشد گفت: باقیمانده ذخایر این معدن ۷۰ میلیون تن است که طبق برآورد ها ظرف ۴ تا ۵ سال آینده به اتمام خواهد رسید بنابراین باهماهنگی باوزارت صمت محدوده جدیدی به طورمشترک به معدن چادرملو و سنگ آهن مرکزی تحت عنوان D19 واگذار شده است و اکنون عملیات اکتشاف بر روی آن در حال انجام است. وی اظهار امیدواری کرد این معدن از ذخایر خوبی برخوردار باشد تا عمر فعالیت های معدنی چادرملو را افزایش دهد.



در سال ۱۳۸۹ تصمیم به احداث این کارخانه در مجمع صنعتی چادرملو در اردکان گرفتیم که در سال ۱۳۹۵ با ظرفیت تولید سالانه یک میلیون تن انواع شمش فولادی به بهره برداری رسید و پس از آن با تغییر روش کلاسیک به هات شارژ ظرفیت تولید را به ۱ و ۳ میلیون تن ارتقاء دادیم.

وی باتشریح راه اندازی بخش واحد گامدول احیای مستقیم که کار تبدیل گندله به آهن اسفنجی را انجام میدهد گفت: این کارخانه با ظرفیت یک میلیون و ۵۵۰ هزار تن در دیماه ۱۳۹۷ به بهره برداری رسید و در نیمه سال جاری نیز با حضور رییس جمهور رسماً افتتاح شد.

وی یادآوری با بهره برداری از این واحد فولادی که به روش هات شارژ واحد تولید شمش فولادی را تغذیه می کند ۴۵ درصد مصرف آب و ۳۵ درصد مصرف برق صرفه جویی شده است.

این که تمام محصول کنسانتره تولید شده در چادرملو از استان خارج می شد تصمیم گرفتیم بخشی از این کنسانتره را در داخل استان تبدیل به گندله کنیم تا اولین زنجیره تولید فولاد ایجاد شود. به این ترتیب کارخانه گندله سازی با ظرفیت ۳/۴ میلیون تن آغاز به کار کرد و در حال حاضر در طرح ارتقاء آن تا ۴ میلیون تن در خاتمه یافته است

وی بایبان اینکه برای سرعت بخشیدن به توسعه مجتمع صنعتی چادرملو بصورت مشارکتی اقدام به احداث و راه اندازی شرکت آهن و فولاد غدیر ایرانیان با ظرفیت ۸۰۰ هزار تن آهن اسفنجی در سال و شرکت آهن و فولاد ارفع با ظرفیت تولید سالانه ۸۰۰ هزار تن آهن اسفنجی و ۸۰۰ هزار تن شمش فولادی نمودیم.

ابریشمی کارخانه فولاد چادرملو را یکی دیگر از حلقه های زنجیره تولید فولاد بر شمرده و عنوان کرد:

وی همچنین گفت: البته تا زمان به بهره برداری رسیدن معدن D19 از هم اکنون کمبود های خود را از از معدن کوچک منطقه تامین می کنیم.

وی بایبان اینکه ۱۰۰ درصد از محصول کنسانتره با عیار ۷/۶۷ درصدی معدن چادرملو در صنایع فولاد داخل کشور استفاده میشود، اظهار داشت: با اجرای طرحهای توسعه اول و دوم، در حال حاضر ظرفیت تولید ۱۰ ونیم میلیون تن کنسانتره را داریم که ۴۰ درصد بالاتر از ظرفیت اسمی است. در سال ۱۳۸۶ خط چهارم و پس از آن خط پنجم با ظرفیت اسمی ۷ و نیم میلیون تن راه اندازی گردید اما با اصلاحاتی که انجام دادیم قابلیت تولید ۲/۱ میلیون تن کنسانتره (بالاتر از ظرفیت اسمی) ایجاد شده است.

مدیرمجمع معدنی چادرملو با اشاره به آغاز عملیات اجرایی کارخانه گندله سازی اردکان در مجمع صنعتی در سال ۱۳۸۳ خاطر نشان کرد: در ابتدای کار به دلیل

مشارکت چادرملو در طرح شیرین سازی و انتقال آب خلیج فارس

هادی بشیر راد رئیس دفتر بودجه و گزارشات شرکت معدنی و صنعتی چادرملو در گفت و گو با ما اعلام کرد: از آنجا که شرکت معدنی و صنعتی چادرملو همواره در جهت توسعه پایدار گام برداشته است مشارکت در این طرح را نیز از اهداف کلان و توسعه بخش خود در منطقه می داند و با سرمایه گذاری قابل توجهی در تلاش برای انتقال آب به استان یزد می باشد. وی گفت: نصب آب شیرین کن در بندر عباس در حال اتمام است و بخشی از پمپ های آبیگری از دریا در حال نصب است و بزودی آماده آبیگری میشود. بشیر راد افزود: لوله گذاری ها تا مجتمع گل گهر سیرجان تقریباً به اتمام رسیده و امید داریم تا پایان امسال آب به گل گهر سیرجان برسد. از سیرجان نیز کار نصب خطوط برای انتقال آب به مجتمع مس سرچشمه و از آنجا بطور همزمان لوله گذاری به سمت استان یزد نیز در حال اجراست بطوریکه بیش از ۱۵۰ کیلومتر از مسیر ۳۷۰ کیلومتری مس سرچشمه تا مجتمع صنعتی چادرملو لوله گذاری شده است و ۵۰ کیلومتر لوله در حال نصب است و تا پایان سال کل لوله گذاری این قسمت تمام میشود. رئیس دفتر بودجه و گزارشات چادرملو اظهار امیدواری کرد طی یکسال آینده آب شیرین از خلیج فارس به استان یزد و مجتمع صنعتی چادرملو برسد.

بشیر راد همچنین اضافه کرد هدف عمده طرح شیرین سازی و انتقال آب نمک زدائی شده، توسط سه خط انتقال از خلیج فارس به صنایع جنوب شرق کشور، تامین بخشی از نیازها و مصارف آب مجتمع های تولیدی در حال بهره برداری و طرح های توسعه مجتمع های معدنی و صنعتی، گل گهر، مس سرچشمه و چادرملو در استان های کرمان و یزد می باشد. مسیر خط انتقال از غرب بندرعباس شروع و بعد از تامین آب مجتمع معدنی و صنعتی گل گهر به طرف مجتمع مس سرچشمه ادامه یافته و نهایتاً به صنایع فولادی و معدنی استان یزد منتهی می گردد.

وی افزود: اجرای قطعه سوم طرح به طول ۳۷۰ کیلومتر از مجتمع مس سرچشمه تا صنایع فولادی در منطقه اردکان استان یزد و همچنین انشعاب به صنایع معدنی چادرملو می باشد. قطر نامی لوله های مورد استفاده در این قطعه ۱۰۰ تا ۱۲۰۰ میلیمتر و دبی آب انتقالی در این مسیر ۱ و نیم تا ۲ مترمکعب بر ثانیه خواهد بود. در این قطعه عملیات نقشه برداری و مسیرگشایی از طریق مناقصه عمومی به پیمانکار واگذار گردیده، و خاتمه عملیات اجرایی آذر ماه سال ۱۳۹۹ پیش بینی گردیده است.



هادی بشیر راد رئیس دفتر بودجه و گزارشات
شرکت معدنی و صنعتی چادرملو



شهریور ماه ۱۳۹۹

۳- قطعه سوم انتقال آب: از مجتمع مس سرچشمه تا صنایع فولادی در منطقه اردکان ۳۷۰ کیلومتر و

انشعاب صنایع معدنی چادرملو

- پیشرفت فیزیکی تا پایان آذر ۱۳۹۸
۶۶/۷ درصد

- هزینه شده تا پایان آذر ۱۳۹۸

۵۸۵۴ میلیارد ریال

- خاتمه طرح

آذرماه ۱۳۹۹

۴- تاسیسات آب شیرین کن: در فاز ۱ به مقدار

۱۸۰ میلیون مترمکعب در سال، فاز ۲ و ۳ به مقدار

۴۷۰ میلیون مترمکعب در سال و کلا ظرفیت تولید به

مقدار ۶۵۰ میلیون مترمکعب در سال خواهد بود.

- پیشرفت فیزیکی تا پایان آذر ۱۳۹۸

۹۰ درصد شامل زیرساختها و یک مدول ۲۰۰ هزار متر

مکعبی در روز

- هزینه شده تا پایان آذر ۱۳۹۸

۱۳۹۳۹ میلیارد ریال

- خاتمه طرح

اسفند ماه ۱۳۹۸

د: پیش بینی کل سرمایه گذاری طرح

۱۱۰,۰۰۰ میلیارد ریال

ه: کل هزینه شده تا پایان آذرماه سال ۱۳۹۸

بمبلغ ۸۰ هزار و ۷۱۹ میلیارد ریال

(سهام ارزی ۲۴۳ میلیون یورو)

و: منابع تامین مالی: آورده سهامداران، تسهیلات

بانکی، وام ارزی صندوق توسعه ملی



بشیر راد کل سرمایه گذاری پیش بینی شده جهت اجرای این طرح عظیم ملی را ۱۱۰ هزار میلیارد ریال اعلام کرد و گفت:

الف: سهامداران

۱- شرکت معدنی و صنعتی گل گهر

۴۴/۴۴۵ درصد سهام

۲- شرکت ملی مس ایران

۳۳/۳۳۳ درصد سهام

۳- شرکت معدنی و صنعتی چادرملو

۲۲/۲۲۲ درصد سهام

جمع کل ۱۰۰ درصد سهام

ب: سرمایه شرکت:

۴۰,۰۰۰ میلیارد ریال

ج: مشخصات کلی طرح

۱- قطعه اول انتقال آب: از تاسیسات آب شیرین

کن بندرعباس به مجتمع معدنی و صنعتی گل گهر بطول ۳۰۰ کیلومتر.

- پیشرفت فیزیکی تا پایان آذر ۱۳۹۸

۹۳/۰۸ درصد

- هزینه شده تا پایان آذر ۱۳۹۸

۵۱,۰۶۴ میلیارد ریال

- خاتمه طرح

اسفند ماه ۱۳۹۸

۲- قطعه دوم انتقال آب: از مجتمع معدنی و صنعتی گل گهر به مجتمع مس سرچشمه ۱۵۰ کیلومتر.

- پیشرفت فیزیکی تا پایان آذر ۱۳۹۸

۷۱/۶۲ درصد

- هزینه شده تا پایان آذر ۱۳۹۸

۹۸۳۲ میلیارد ریال

- خاتمه طرح



ارائه نیازهای فناورانه صنعت فولاد

بخش دوم: کارخانه گندله سازی اردکان

ارائه: علیرضا اکبریان مدیر کنترل کیفیت و فرایند شرکت پامیدکو

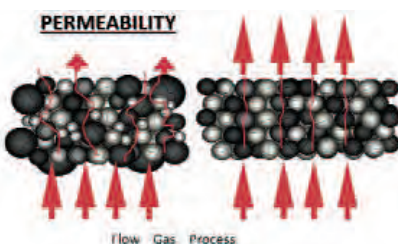
مجتبی محیطی اردکانی مسئول دفتر فنی تولید فولاد سازی شرکت اردکان تدبیر صنایع



مقدمه:

صندوق نوآوری و شکوفایی ریاست جمهوری، در راستای حمایت از رونق تولید و ساخت داخل محصولات و ملزومات صنایع فولاد کشور، گردهمایی فناورانه صنایع، شرکت‌های دانش بنیان و استارت‌آپ‌های صنعت فولاد را با حضور فعالان صنعت آهن و فولاد، شرکت‌های دانش بنیان و فناور و سایر سازمان‌ها و نهادهای مرتبط در روزهای ۷، ۸ و ۹ مهرماه ۹۸ برگزار نمود. با توجه به جلسات هم‌اندیشی و بازدید نمایندگان صندوق نوآوری و شکوفایی و دعوت به حضور و مشارکت جدی در این طرح، شرکت معدنی و صنعتی چادرملو در این گردهمایی حضور فعال داشت و به ارائه نیازهای فناورانه و مواردی که شرکت‌های دانش بنیان قادر به حل و فصل آنها خواهند بود پرداخت. در این گردهمایی مشکلات، موانع و نیازهای فناورانه مجتمع صنعتی چادرملو ارائه و تشریح گردید. بخش اول نیازمندیهای کارخانه فولاد چادرملو قبلاً ارائه گردید. بخش دوم آن که نیازهای فناورانه کارخانه گندله سازی است تقدیم میگردد:

اندازه گیری شود. در حال حاضر اندازه گیری دانه بندی از طریق نمونه گیری در بازه های زمانی ۸ ساعته انجام می شود. نمونه گیری تصویری در یک لحظه از خط تولید است. امروزه به کمک تکنیک های پردازش تصویر از طریق هوش مصنوعی می توان به صورت آنلاین دانه بندی محصول تولیدی را اندازه گیری کرد.



۱- فرایند اندازه گیری آنلاین دانه بندی گندله خام در دیسکها

کنترل دانه بندی گندله خام در دیسک مهمترین فاکتور موثر بر روی بازده تولید است. علاوه بر میزان تولید کنترل دانه بندی جهت حصول قابلیت مناسب عبور جریان هوا از لایه های بستر گندله امری ضروری است؛ لذا نیاز است بصورت مداوم و دقیق دانه بندی

تکنولوژیهای اندازه گیری رطوبت بصورت غیر تماسی مانند اشعه گاما، امواج مایکروویو و ... می تواند راه کار موثرتری نسبت به روش نمونه گیری باشد.

۴- بازیافت انرژی حرارتی هدر رفت کوره

در کارخانه گندله سازی بیشترین مصرف گاز در ناحیه کوره اتفاق می افتد که علی رغم نسوز کاری این ناحیه مقدار قابل توجهی انرژی بصورت گرمایی از کوره ساطع میگردد که در صورت بازیافت این انرژی صرفه جویی عمده ای صورت خواهد گرفت. در این راستا انجام یک مطالعه جامع در خصوص نحوه بازیافت انرژی و همچنین بررسی وضعیت موجود، میزان اتلاف انرژی و نحوه بازیافت و استفاده از انرژی بازگشتی می تواند راهگشا باشد. شرکتهای نوآور میتوانند با بررسی کشورهای پیشرو در این زمینه و یا ارائه یک پیشنهاد خلاقانه و نوآور از هدر رفت میزان متناهی انرژی جلوگیری بعمل آورند.

۵- بهینه سازی و افزایش راندمان جداسازی در RS

در حال حاضر در اکثر گندله سازی ها عملیات دانه بندی گندله یا سرند کردن از طریق Screen Roller انجام می شود. مطالعه بر روی سرندها و استخراج راندمان عملکرد از طریق داده برداری و شبیه سازی می تواند به بهبود عملکرد کمک کند. پارامترهای مختلفی نظیر قطر رول ها، جنس رول ها، سرعت چرخش، شیب رول ها جهت تغییر و بهینه سازی وجود دارد.

۶- استفاده از بایندهای جایگزین بنتونیت جهت کاهش درصد SiO_2 محصول

در حال حاضر چالش پیش روی صنعت فولاد کاهش عیار ذخایر سنگ آهن و افزایش ناخالصی ها است. نیاز است حتی الامکان در فرآیند گندله سازی ناخالصی به فرآیند اضافه نگردد. مخصوصا ناخالصی های اسیدی نظیر SiO_2 که در فرآیند ذوب هزینه زا است. در حال حاضر افزودنی غالب در صنایع گندله سازی بنتونیت است که حاوی حدود ۶۰ درصد سیلیس است. لازم است شرکت های دانش بنیان برای کاهش یا جایگزینی این ماده تحقیقاتی را انجام دهند.



ساعته و اندازه گیری رطوبت اقدام به کنترل رطوبت خط تولید می شود. این روش تا زمانی که نوسانات خط تولید زیاد نباشد مناسب است اما در مواقعی که نوسان رطوبت کنسانتره مصرفی زیاد است نیاز به اندازه گیری مداوم رطوبت جهت اعمال به موقع رطوبت جبرانی است. در این راستا استفاده از انواع

۲- کاهش سختی آب فرایند و مقابله با رسوب گذاری در لوله ها

یکی از معضلات کارخانه گندله سازی اردکان سختی بالای آب فرایند است که منجر به رسوب گذاری لوله ها و گرفتگی آنها پس از مدتی می گردد. شدت این گرفتگی به حدی است که نیاز است هر سال در

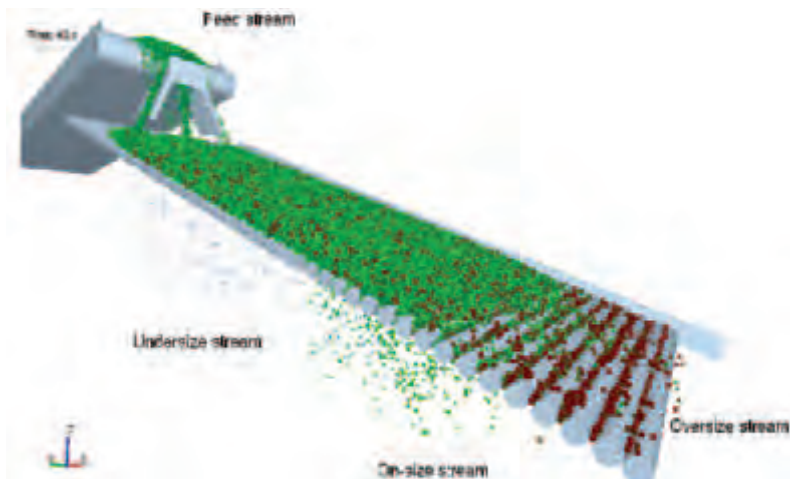


تعمیرات سرد سالیانه، فرایند اسید شویی لوله ها انجام پذیرد. در این راستا نیاز است تصفیه قسمتی از آب فرایند و بازگشت آب تصفیه شده به سیستم به نحوی انجام پذیرد که آب فرایند رسوبگذار نباشد.

۳- استفاده از رطوبت سنج آنلاین جهت کنترل میزان آب مورد نیاز میکسرهای گندله سازی :

با توجه به تاثیر چشمگیر رطوبت مواد اولیه در کیفیت و کمیت تولید گندله نیاز است بصورت اثر بخش و بموقع نسبت به نوسانات رطوبت مواد ورودی واکنش نشان داده شود.

در حال حاضر با نمونه گیری در فواصل زمانی ۲



آشنائی با انبارها و سفارشات مجتمع معدنی

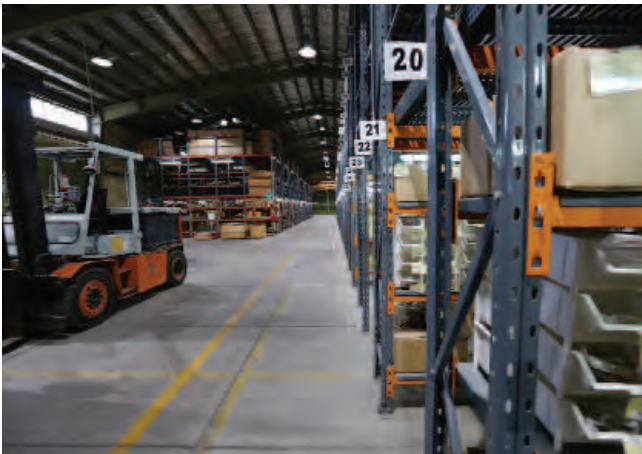


اهم وظایف کاردکس کالا :

در این بخش مسئولیت صدور درخواست خرید های مجتمع ، ثبت فرمها و اسناد انبار در سیستم نماد ایران ، رفع اشکالات سیستمی انبارها ، کنترل موجودیهای انبارهای سه گانه به هنگام صدور درخواست خرید ، تهیه آمار و گزارشات مدیریتی را بعهده دارند .

اهم وظایف انبارها :

- انبار تجهیزات کارخانه : نگهداری بهینه از موجودی ۱۵ هزار قلم قطعات بخش کارخانه را پوشش داده و فعالیت دارد
- انبار تجهیزات ماشین آلات معدنی : نگهداری بهینه از موجودی ۲۴ هزار قلم قطعات بخش معدن را پوشش داده و فعالیت دارد
- انبار تجهیزات پشتیبانی : نگهداری بهینه از موجودی ۶ هزار قلم کالایی که تمام سایت را خدمات رسانی می کند بر عهده دارد . این انبار شامل ۲ زیر مجموعه اصلی می باشد
- ۱- جایگاه سوخت مجتمع که عهده دار مسئولیت سوخت رسانی به کلیه



واحد انبارها و سفارشات یکی از زیر مجموعه های مدیریت مجتمع معدنی چادرملو می باشد . که با داشتن ۳۸ نفر از پرسنل آموزش دیده متعهد و صدیق پیمانکار و ۱۳ نفر از پرسنل چادرملو مسئولیت ، حفظ و نگهداری اموال شرکت شامل قطعات ، لوازم برق و الکترونیکی ، اسیدها ، لاستیکها، چسبها و که انجام بهینه این امر باعث افزایش بهره وری و رانندگی تولید (کنسانتره ، سنگ آهن دانه بندی و آپاتیت می باشد را بعهده دارد . قابل ذکر است علی رغم اینکه در صنعت ، انبار بایست بصورت JUST IN TIME باشد ولی بدلیل تحریمها و نیاز به تامین قطعات با توجه به شرایط فوق ، در حال حاضر تعداد حدوداً ۴۷ هزار قلم کالا در انبارهای مجتمع معدنی نگهداری می شود .

فعالیت این واحد به پنج بخش تقسیم می شود :

- الف : سفارشات
 - ب : کاردکس کالا
 - ج : انبارها
 - د : دریافت و پخش کالا
 - ه : حمل و نقل کالا
- اهم وظایف بخش سفارشات: این بخش امور ذیل را بعهده دارد :
- ۱- کنترل ، ثبت و ضبط و توزیع درخواست خریدها ،
 - ۲- تهیه پرونده برای هر درخواست خرید و ثبت رسید انبار در پرونده مربوطه .
 - ۳- کنترل موجودی درخواست خریدها ،
 - ۴- تهیه گزارش بازرسی قطعات خارجی .
 - ۵- تهیه گزارش روزانه بارگیری محصول (کنسانتره) و ارائه آمارهای مربوطه به مدیریت های مختلف شرکت ،
 - ۶- تهیه اظهار نامه بارگیری محصول توسط راه آهن
 - ۷- ثبت کلیه امور فوق در سیستم نماد ، اسکن و پیوست نمودن نامه های مربوط به هر درخواست خرید .
 - ۸- ثبت حواله فروش محصول در سیستم نماد



اهم وظایف حمل و نقل کالا:

این بخش مسئولیت تخلیه و بارگیری و توزیع کالاهای ارسالی بین انبارهای مجتمع را به عهده دارد. خدمات دهی لیفتراک به دیگر واحد های مجتمع نیز با هماهنگی صورت گرفته به عهده این بخش می باشد.

در پایان قابل ذکر است کلیه پرسنل این مدیریت با توجه به آموزشهای مداوم و سالیانه برگزار شده و همچنین رعایت دستور العمل ها و قوانین جاری مجتمع معدنی چادرملو سعی داشته تا به صورت مداوم نسبت به افزایش بهره وری و رانندگی کاری واحد اقدام نمایند. با توجه به نتایج بدست آمده از ممیزی های صورت گرفته توسط شرکت توف نورد و انبار گردانی پایان سال به نظر می رسد به این هدف مهم دست یافته ایم.

- محلی برای نگهداری اقلام غیر قابل فروش مربوط به مدیریت های مختلف مجتمع.

- محلی برای تفکیک، حفظ و نگهدار از اقلام ضایعاتی و از رده خارج و آماده سازی جهت فروش آنها

اهم وظایف دریافت و پخش کالا (قرنطینه) در این بخش پس از آنکه اقلام توسط واحد بازرگانی و یا شرکت تعاونی خریداری گردید به دریافت و پخش ارسال می گردد که پس از بررسی اقلام از نظر کیفیت کمی به مدیریت های مربوطه و مشاور (بازرس) اطلاع داده تا پس از بازرسی و تأیید کالاهای خریداری شده به انبار های سه گانه منتقل گردد و در صورت عدم تأیید نسبت به عودت آنها اقدام خواهد شد. پس از تأیید کالا، نسبت به صدور صورت رسید کالا اقدام گردیده که پس از این مرحله تسویه حساب کارپردازان با واحد امور مالی امکان پذیر خواهد بود.

ماشین آلات مجتمع معدنی را دارد.

- ۲- انبار گمرک. منطقه وسیعی بیرون سایت وجود دارد که در بدو تجهیز اولین خطوط تولید کارخانه کالاهایی که از تمام گمرکات ایران وارد می شد در آنجا تخلیه می گردید تا پس از باز نمودن صندوق ها به محل های نصب انتقال یابد ولی پس از اتمام پروژه تجهیز کارخانه تبدیل به محل جمع آوری ضایعات و زباله از همه رقم شده بود، با همت و تلاش پرسنل پس از پاک سازی، تسطیح و لوکیشن بندی با لاستیک های از رده خارج دامتراک ها و تعمیر فنس و سیم های خاردار و نصب دوربین های حفاظتی، محلی بوجود آمد که به انبار گمرک معروف شده است. بخش هایی که در انبار گمرک ایجاد شده شامل:

- محل نگهداری اقلام حجیم و سنگین انبارهای سه گانه به تفکیک محل هر انبار.



برگزاری دومین جشنواره و نمایشگاه ملی فولاد در تهران



بر اهمیت این صنعت افزوده است. این باعث شده است رقابت بالا بگیرد. غریب پور تاکید کرد: جهت گیری نظام از نوع نامگذاری نام ها نشان داده است، که راهبردهای اساسی نظام هم در راستای حمایت از بومی سازی و ساخت داخل هستند.

رئیس هیئت عامل ایمیدرو با طرح این سوال که در بومی سازی کجا هستیم؟ گفت: در حال حاضر نبود اطلاعات دقیق از وضعیت بومی سازی یکی از مشکلات اصلی کشور ماست. اطلاع دقیق از تجهیزات مورد نیاز نداریم. همچنین اطلاع دقیق از تامین کننده ها نداریم و همین باعث شده است که قطعه ای که در جایی از کشور ساخته شده است در جای دیگری دوباره سازی شود.

وی ادامه داد: مسایل مربوط به این حوزه ناشناخته است. اطلاع دقیق از توان ساخت داخل، نیازهای سازمان و... نیست.

غریب پور تاکید کرد: با این وجود مهم این است که علی رغم این موارد راه را شروع کرده ایم. مهم برگزاری این نمایشگاه است که امسال باشکوه تر برگزار می شود. وی تصریح کرد: در حوزه بومی سازی به دانش فنی و تجهیزات نیاز است و تحریم ها این فرصت را ایجاد کرده اند تا به بومی سازی توجه شود.

رئیس هیئت عامل ایمیدرو افزود: ایمیدرو اهمیت مسئله بومی سازی را درک کرده است و ساخت داخل را مطرح کرد. شرکت ها هم ساختار ساخت داخل داشته باشند. وی با بیان اینکه پیشنهاد من این است که انجمن قطعه سازان ساخت داخل ایجاد شود، گفت: طرف عرضه هم انجمن داشته باشد و جشنواره برگزار کنند. قطعه ساز برگزار کننده شود و فولادسازها را دعوت کند.

غریب پور با اشاره به اینکه باید تلاش هایی که در زمینه بومی سازی صورت گرفته اند ساختارمند شوند، ادامه داد: انجمن تلاش های بومی سازی را از یک رویداد مقطعی به یک رویداد همیشگی تبدیل کرده است.

وی ادامه داد: دولت و نهادهای زیرمجموعه آن هم تسهیل گر باشند و این اتفاقات

دومین جشنواره و نمایشگاه ملی فولاد ایران از ۲۳ دیماه به مدت ۴ روز در محل برج میلاد تهران برگزار شد.

در مراسم افتتاح این جشنواره که با حضور فعالان حوزه معادن سنگ آهن، صنایع فولادی و شرکت های تولید کننده قطعات صنعتی، شرکت های دانش بنیان، محققان و پژوهشگران کشور و با هدف ارائه نیازهای ساخت داخل برگزار گردید ابتدا مهندس اسدالله فرشاد، عضو هیئت مدیره انجمن فولاد و مدیر عامل شرکت آهن و فولاد غدیر ایرانیان ضمن خیر مقدم به حاضران گفت: پنجاه سال از عمر صنعت فولاد گذشته است و ما گنجینه ای باارزش از مدیران معدنی، صنعتی و فولادی را داریم.

وی با بیان اینکه دو هدف مهم در برگزاری جشنواره مطرح است، افزود: نخست به پاس قدردانی از مدیران و کارگزارانی است که عمر خود را در اعتلا و توسعه صنعت فولاد سپری کردند. دوم معرفی پتانسیل های مهم در زمینه بومی سازی است. رونمایی از سامانه جامع آهن و فولاد و ایجاد صندوق پژوهش و فناوری در راستای این هدف بوده است.

فرشاد تاکید کرد: شرایط داخلی و بین المللی اقتضا می کند به ظرفیت های بومی و داخلی توجه شود.

رئیس هیئت عامل ایمیدرو: انجمن قطعه سازان شکل بگیرد در ادامه این مراسم دکتر غریب پور، رئیس هیئت عامل ایمیدرو با بیان اینکه فولاد جز افتخارات کشور است گفت: صنعت فولاد علی رغم تحریم ها درخشیده و ظرفیتش را بالا برده است.

وی ادامه داد: محور بومی سازی و ساخت داخل که در این نمایشگاه مطرح است بسیار اهمیت دارد و وزیر صنعت هم همواره حمایت خود را از این مسئله اعلام کرده است.

وی تصریح کرد: دنیا هم در زمینه فولاد پیشرفت های شایان توجهی داشته و همین



متعدد مالی و غیرمالی را دربر می‌گیرند.

ستاری در پایان از تلاش های انجمن در زمینه بومی سازی و ساخت داخل تشکر کرد.

مدیرعامل شرکت معدنی و صنعتی چادرملو :

بومی سازی بیش از ۱۳ هزار قطعه در شرکت چادرملو

در بخش دیگری از این مراسم محمود نوریان مدیرعامل شرکت معدنی و صنعتی چادرملو در سخنرانی خود گفت: شرکت‌ها باید برای کسب دانش و تکنولوژی فعالیت داشته باشند اما به شرطی که شرکت‌های بزرگی داشته باشیم وی افزود با شرایط فعلی سیاسی و اقتصادی، تشکیل شرکتهای ۱۰۰ درصد خصوصی بزرگ بعید است و شرکت‌های نیمه دولتی و نیمه خصوصی می‌توانند خوب فعالیت کنند.

وی تصریح کرد: از روزهای اولی که چادرملو به ساخت قطعات پرداخت و در جهت پیشبرد اهداف خود حرکت کرد، شرکت‌هایی از دل چادرملو ایجاد شد و رشد کرد که می‌توان به فکور صنعت اشاره کرد.

وی با بیان تاکنون ۱۳ هزار و ۶۳۰ قطعه در فولاد و معدن را بومی سازی کردیم، گفت: قطعه شافت سنگ شکن با ظرفیت بالا را تولید کردیم که قبلاً از متسو گرفته می‌شد.

وی افزود: با توجه به آنکه نگهداری دیواره‌ها در معادن روباز از اهمیت زیادی برخوردار است از سیستم رتورادار برای کنترل psta برای اولین بار در معادن ایران از این سیستم استفاده می‌کنیم.

وی در ادامه گفت: با توجه به آنکه در منطقه‌ای زندگی می‌کنیم که آب از اهمیت زیادی برخوردار است و نیاز به صرفه جویی وجود دارد بنابراین از رادیاتور برای خنک کردن آب در واحدهای صنعتی خودمان استفاده میکنیم و توانسته ایم تا ۳۵ درصد مصرف آب را کاهش دهیم.

وی تصریح کرد: با توجه به آنکه در کارخانه چادرملو آب بسیار سنگینی تولید می‌شود توانستیم این آب را تصفیه کرده و به این ترتیب میزان آب مصرفی را کاهش دهیم که این مهم قبلاً اتفاق نمی‌افتاد.

نوریان در ادامه گفت: در گذشته فلوکولانت را از فرانسه تهیه می‌کردیم که با تقویت دو شرکت در بهاباد و اصفهان و همکاری با آنها توانستیم کل فلوکلانت مصرفی را در داخل کشور تهیه کرده و از سایر کشورها بی‌نیاز شویم. در کارهای آتش باری معدن نیز از اساتید برجسته به خصوص اساتید دانشگاه تبریز بهره گرفته ایم

وی افزود: در کارخانه گندله سازی ۶۸ درصد ماشین آلات و تجهیزات و حدود ۱۵۴۰ قطعه ساخت داخل انجام داده ایم.

همچنین ۷۰ درصد تابلو برقی و ۵ درصد قطعات مکانیکی در استان یزد تهیه می‌شود و در فولاد نیز ۵۳ درصد تجهیزات داخلی است.



را به سرانجام برسانند.

غریب پور اظهار داشت: همه شرکت‌های ما باید از شرکت‌های دانش بنیان حمایت کنند و از ریسک کار آنها بکاهند و از آنها حمایت کنند.

رئیس هیئت عامل ایמידرو در پایان تأکید کرد: پیشنهاد من به انجمن این است که پیش‌تازان بومی سازی را تشویق کنند. برای نمونه شرکت‌هایی را که از نیاز ارزی خود کم کرده اند تشویق کنند.

معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری:

سقف آرزوهای دانشگاه با تکیه

بر پول دولت محدود می‌شود

در بخش دیگری از این مراسم دکتر ستاری، معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری گفت: ما از صنعت دو تعریف داریم یکی صنعت و یکی کارخانه. این دو زیرساخت‌های متفاوتی دارند. کارخانه یعنی اینکه چند دستگاه را از خارج از کشور بیاوریم و یک خط تولید راه بیندازیم و این نیازی به دانشگاه ندارد. صنعت جایی است که در آن مراحل مختلف ساخت روی می‌دهند و این به دانشگاه نیاز دارد. ارتباط صنعت و دانشگاه چنین چیزی است.

وی ادامه داد: چیزی که باعث می‌شود محصول تولید شود، شرکت‌ها هستند. برای همین است که شرکت‌های دانش بنیان توسعه پیدا کرده اند و بسترشان دانشگاه است.

وی با اشاره به اینکه دانشگاه‌ها با پول دولت سقف آرزوهایشان محدود است، افزود: دانشگاهی که می‌خواهد بلندپروازی کند باید قسمتی از درآمدش را از فروش تکنولوژی اش به دست بیاورد.

ستاری تأکید کرد: صد و ده سال فروش نفت در این کشور به ما یاد داده است همه چیز خریدنی است. یکی از اشتباهات ما این است که فکر می‌کنیم تکنولوژی خریدنی است. در حالی که تکنولوژی یادگرفتنی است. پول نفت، فرهنگ کارآفرینی را از بین برده است. باید این دیدگاه را تغییر داد. عوض کردن این فرهنگ کار سختی است و به همت همه ما نیاز دارد.

وی تصریح کرد: این فرهنگ غلط باعث شده است ساختار وارداتی در کشور ما قوی باشد، در حالی که فرهنگ صادراتی ضعیف شود. با پول می‌شود صاحب کارخانه شد ولی نمی‌شود صاحب صنعت شد.

معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری با بیان اینکه برخی از تلاش‌های بومی سازی که اکنون در کشور می‌بینیم جای خشنودی دارند، گفت: برای نمونه می‌توان به بومی سازی کاتالیست اشاره کرد که صنعت کشور را از خارج بی‌نیاز کرده است. ما حمایت‌های متعددی از شرکت‌های دانش بنیان به عمل آورده ایم که موارد



رئیس گروه اقتصادی دفتر مقام معظم رهبری:

راهبرد معدن به جای نفت باید سامان بگیرد

در ادامه این مراسم دکتر آقامحمدی رئیس گروه اقتصادی دفتر مقام معظم رهبری گفت: تا پیش از این در صنعت فولاد مشکلات متعددی داشته ایم، ولی در حال حاضر صنعت فولاد پیشرفت های زیادی دارد. اراده ما بر این است که زنجیره فولاد را تکمیل کنیم. تقسیم کارها صورت گرفته و تا سال آینده به دستاوردهای تازه ای می رسیم. وی با بیان اینکه پیشرفت صنعت کشور، کوبنده ترین جواب برای آمریکاست، افزود: تمام زنجیره دیده شود و برای مرتفع کردن مشکلات تلاش شود. آقامحمدی تاکید کرد: راهبرد معدن به جای نفت باید سامان بگیرد.

برگزاری پنل تخصصی بومی سازی قطعات و تجهیزات در بخش دیگری از این مراسم پنل تخصصی بومی سازی قطعات و تجهیزات برگزار شد که در آن مدیران فولادی به بررسی چالش های موجود در این صنعت پرداختند.

اختتامیه

مراسم اختتامیه دومین جشنواره و نمایشگاه ملی فولاد پس از ۴ روز فعالیت در سالن سعدی برج میلاد برگزار شد.

در ابتدای این مراسم مهندس خلیفه سلطانی دبیر دومین جشنواره و نمایشگاه ملی فولاد ایران گفت: هدف فقط تامین نیاز داخل نباشد بلکه رشد صنعت هدف اصلی باشد. باید فضای صنعت فولاد یک فضای رقابتی باشد.

وی ادامه داد: سهم تامین کننده ها در صنعت فولاد بیشتر از صنایع دیگر است. خلیفه سلطانی در مورد دومین نمایشگاه و جشنواره ملی فولاد گفت: نمایشگاه در فضایی به وسعت هفت هزار متر مربع برگزار شد و شرکت های با توانایی اثبات شده در آن حضور داشتند. ۵۰۰ میلیون یورو تفاهم نامه امضا شد.

وی به قراردادهای و پیش قراردادهای شرکت های فولادی اشاره کرد و گفت: این قراردادهای و پیش قراردادهای ۵/۹۵ میلیون یورو صرفه جویی ارزی داشته اند.

دبیر دومین جشنواره و نمایشگاه ملی فولاد ایران سهم هر شرکت را به شرح زیر اعلام کرد: گروه فولاد مبارکه ۴۰ میلیون یورو، فولاد خوزستان ۷/۵ میلیون یورو، شرکت گل گهر ۲۰ میلیون یورو، فولاد خراسان ۴/۶ میلیون یورو، کاوه پارس ۷/۶ میلیون یورو، فولاد آلیاژی ایران ۳/۸ میلیون یورو، چادرملو ۱۰ میلیون یورو، میدکو ۲/۴ میلیون یورو صرفه جویی ارزی داشته اند.

استفاده از ظرفیت انجمن ها برای پیشبرد نهضت ساخت داخل

در ادامه این مراسم مهندس نیازی، قائم مقام امور معادن و صنایع وزارت صمت گفت: نهضت ساخت داخل مورد تاکید و پیگیری مقامات بلند پایه کشوری و وزارت صمت است و وزیر صمت بر آن تاکید ویژه دارند.

وی ادامه داد: ابزارهای خیلی زیادی برای مدیریت ساخت داخل کسب شده اند. وی با بیان اینکه نهضت ساخت داخل با ۹ محور طراحی شده است، افزود: یکی از راهبردهای مد نظر ما در این زمینه فرهنگ سازی ساخت داخل است.

نیازی تصریح کرد: بر اساس رویکرد جدید وزارت که ساخت میز داخل است و با کمک انجمن فولاد در حاشیه نمایشگاه میز ساخت داخل برگزار شد.

وی تاکید کرد: ۲۰۰ قرارداد از میزهای ساخت داخل به دست آمده اند. در میز فولاد معاملات و تفاهم هایی به دست آمده اند. در حوزه ورق ۳۶۰ میلیون یورو، کمپرسور ۴۰ میلیون یورو و ریل ۳۰ میلیون یورو قرارداد منعقد شد.

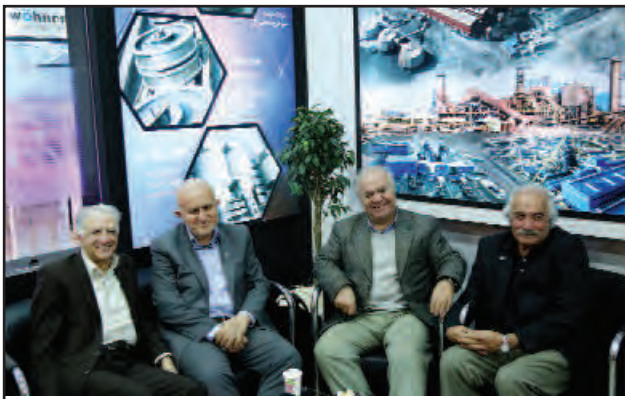
قائم مقام امور معادن و صنایع وزارت صمت وزیر صمت گفت: تاکید ما این است که از این جشنواره تا جشنواره بعدی هر فصل یک میز ساخت داخل برگزار شود.

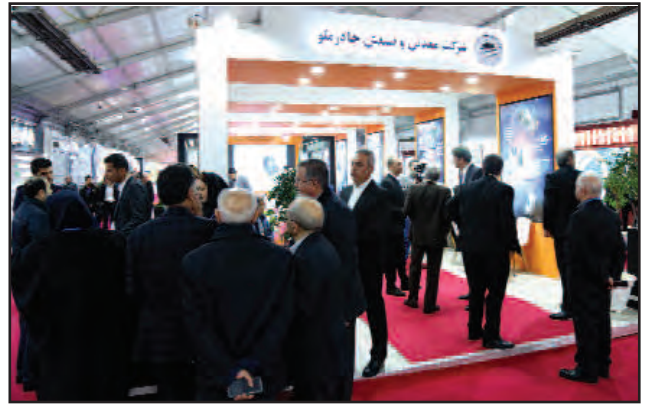
نیازی با بیان اینکه امسال قانون حداکثر استفاده از توان داخلی به مجلس ابلاغ شد، تصریح کرد: تاکید ما استفاده از ظرفیت انجمن ها برای پیشبرد راهبرد ساخت داخل است.

تقدیر از تامین کنندگان برتر

در ادامه این مراسم از برگزیدگان و تامین کنندگان برتر تقدیر شد. همچنین ۱۲ شرکت فولادی نیز از تامین کننده های برترشان تقدیر کردند.







وزیر صمت :

تفویض اختیارات، رافع هیچ مسئولیتی نیست



صادرات هر کالای ایرانی فرصتی برای اشتغال زایی جدید است

شرایط تولیدی و صادراتی واحدهای صنعتی به طور مستمر باید رصد شود

وزیر صنعت، معدن و تجارت در گردهمایی روسای سازمان های صنعت، معدن و تجارت کشور بیان کرد: ضرورت دارد که مصوبات و برنامه های ابلاغی وزارتخانه از سوی مدیران استانی جهت رونق امور و تسریع در کارها با جدیت هر چه تمامتر پیگیری شود. رضا رحمانی گفت: برخی موضوعات و مشکلات مشترک است و اگر جایی تفویض اختیار لازم است باید بدون محدودیت و در چارچوب قانون انجام شود.

وزیر صنعت، معدن و تجارت ادامه داد: سیاستهای ترویجی، توسعه ای و تامین زیرساختهای صادرات نیز باید همزمان تقویت شود و متناسب با بازارهای هدف و کالاهای هدف صادراتی طراحی و مورد بازبینی قرار گیرند.

رحمانی در ادامه این گردهمایی گفت: رییس سازمانهای صمت استانی، مسئول و نماینده وزارتخانه در سطح استانها هستند، ادارات و شرکتهای هم خانواده مکلف به تبعیت از رییس سازمان صمت در استان خود هستند.

وی با یادآوری اینکه در دوران تحریم، ما در وزارتخانه و هر یک از سازمان های استانی خانه، مامن و محل خدمتگزاری به اصناف، صنعتگران و معدن داران هستیم، اولین کار و اولویت ما احترام به این عزیزان است، گفت: باید این عزیزان را به عنوان رزمندگان جنگ اقتصادی را مورد حمایت صادفانه قرار دهیم.

تقویت تشکل ها می تواند به رونق کار بیانجامد وزیر صمت با تاکید دوباره بر اینکه در تفویض اختیار هیچ محدودیتی نداریم، اضافه کرد: اولویت ما توسعه امور است و تقویت هر یک از تشکل ها می تواند در عمل به رونق کار بینجامد.

رحمانی ادامه داد: وزارت صمت می تواند سهم بسزایی در تولید و اشتغال و توسعه کشور داشته باشد و این نگاه باید تقویت شود.

بازرگانی، تعاون و اتاق های مشترک در حوزه صادرات استفاده کنید، به اتاق ها میدان عمل بیشتری دهید و با تغییر نوع نگاه و باورها خیلی از مسایلی حل می شود.

توسعه صادرات راه نجات تولید کشور است

وی گفت: توسعه صادرات در شرایط کنونی راه نجات کشور است و در شرایط جنگ اقتصادی که امروز در آن قرار داریم باید از تمامی ظرفیت های موجود برای ارتقای شرایط استفاده کنیم.

ضرورت اعتماد به توان بخش خصوصی و تقویت آنها وزیر صمت همچنین یادآوری کرد: باید به توان و تجربه بخش خصوصی و تشکل ها اعتماد کنیم و این بخش ها را بیش از پیش تقویت کنیم.

صادرات هر کالا معادل یک شغل برای جوانان کشور است

رحمانی با بیان اینکه باید تمام توان حوزه صادرات را تقویت کنید، گفت: صادرات هر کالای ایرانی معادل اشتغال زایی برای جوانان این کشور است.

از شرایط سخت تر از این هم عبور می کنیم

وی با تاکید بر اینکه از شرایط سخت تر از این هم با توجه به ظرفیتهایی که داریم می توانیم عبور کنیم، افزود: هدف گم نشود، همه را پای کار بیاوریم، هر مدیری اینگونه فکر نکند مدیری جهادی نیست و باید کنار رود.

اختیارات بخش معدنی اگر قانونا منعی ندارد، حتما تفویض شود

وزیر صمت با اعلام اینکه هر موردی مربوط به بخش معدن است، اگر قانونا منعی ندارد حتما تفویض باید شود، اضافه کرد: تاکنون در ۳ مرحله موارد متعددی در این حوزه به استان ها تفویض شده است.

رحمانی گفت: روسای سازمان های صمت استان در خط مقدم هستند و با پشتیبانی ما باید کارها به آنها سپرده شود.

وی ادامه داد: اگر موردی هست که ما تفویض نکردیم، حتما اعلام شود تا در صورت عدم منع قانونی تفویض کنیم.

رحمانی در بخش دیگری از سخنان خود تصریح کرد: افزایش رایزنان بازرگانی مستقر در کشورهای هدف صادراتی باید مدنظر واقع شود و ضرورت دارد بخش بازرگانی و سازمان توسعه تجارت پیگیری کنند.

اولویت ما در صادرات، ۱۵ کشور همسایه است وزیر صنعت، معدن و تجارت با اعلام اینکه در اصل، صادرات را بخش خصوصی انجام می دهند، بیان کرد: ما فقط باید بستر را فراهم کنیم، اولویت و اساس کار ما در صادرات ۱۵ کشور همسایه است.

رحمانی در ادامه خطاب به روسای سازمان های استانی تصریح کرد: از ظرفیت اتاق های اصناف،

بازدید اعضای پایگاه علمی بهاباد از معدن چادرملو

به مناسبت هفته پژوهش اعضای پایگاه علمی ناحیه بهاباد از معدن چادرملو بازدید کردند. به گزارش خبرنگار خبرگزاری علم و فناوری از یزد؛ شرکت معدنی و صنعتی چادرملو به منظور اکتشاف، استخراج و بهره برداری از معادن سنگ آهن و تولید کنسانتره و گندله، تولید سنگ آهن و تولید محصولات فولادی تشکیل شده است. نکاتی مهم درباره حمله قلبی که بهتر است بدانید



بازدید مدیران ارشد سرمایه گذاری غدیر از مجتمع صنعتی چادرملو:

دکتر بازرگان مدیرعامل شرکت سرمایه گذاری غدیر به همراه جمعی از مدیران این شرکت از روند فعالیت های مجتمع صنعتی چادرملو در اردکان بازدید کردند. بر اساس همین گزارش در این بازدید، مهندس فرشاد مدیر عامل شرکت آهن و فولاد غدیر ایرانیان، مهندس نیک نهاد مدیر واحدهای احیای و فولاد چادرملو و مهندس شیرانی مدیر نیروگاه سیکل ترکیبی چادرملو توضیحات لازم در خصوص عملکرد این واحدها و تاثیر آن در توسعه شرکت معدنی و صنعتی چادرملو ارائه کردند.



فراز و نشیب تولید ۵۵ میلیونی فولاد



به واردات سنگ آهن سخی به میان می‌آید، این مساله کاملا دور از انتظار بود. اما حدود دو سال است که موضوع واردات سنگ آهن از استرالیا مطرح شده و کنسرسیومی متشکل از شرکت‌های گل‌گهر، فکور صنعت و چادرملو در این رابطه فعال شده‌اند. به جز استرالیا که واردات سنگ آهن از آنجا مطرح است، کشورهای دیگری هم برای این موضوع کاندیدا شده‌اند. ونزوئلا و برزیل هم در لیست کشورهای جانمایی شده‌اند که می‌توان کمبود سنگ آهن ایران را از آنها بی‌نیاز کرد. اما این مسیر با دست‌اندرهایی از جنس تحریم‌ها مسدود شده است که تقریبا هیچ شرکتی تاکنون نتوانسته از این سه کشور یعنی استرالیا، برزیل و ونزوئلا واردات سنگ آهن داشته باشد.

بنابراین با صراحت می‌توان گفت که معضل واردات سنگ آهن برای تولید فولاد کاملا محسوس است که امیدواریم با بهره‌برداری و اکتشافات جدید یا حتی استخراج و واردات حداکثر ۲ تا ۳ میلیون تن، بتوان از این گردنه صعب‌العبور به سلامت عبور کرد تا بتوان

تن فولاد به‌شمار می‌روند، با وجود پروژه‌هایی که قرار است وارد مدار شوند، کمبود گندله نیز محتمل خواهد بود. البته میزان کمبود گندله زیر میلیون تن خواهد بود و زیاد حساسیت برانگیز نیست. در رابطه با آهن اسفنجی و چدن هم باید عنوان کرد که تا افاق ۱۴۰۴ به خودکفایی دست خواهیم یافت.

فارغ از دغدغه‌های تامین نیاز خوراک کارخانه‌های تولید فولاد، چند سالی است که بحث واردات سنگ آهن در میان جامعه فولادسازان و متولیان معدن کشور مطرح است. اگر چند سال پیش در رابطه با نیاز

طرح جامع فولاد براساس شرایط امروز کشور و با نگاهی به افاق ۱۴۰۴ به کجا خواهد رسید؟ ارزیابی‌ها نشان می‌دهد ایران به‌عنوان دهمین تولیدکننده فولاد جهان اگر با دغدغه تامین خوراک "سنگ آهن" و "کنسانتره" که به سنگ آهن دانه‌بندی نیاز دارد، روبه‌رو نشود قطعا با رعایت پیش شرط پویایی پروژه‌هایی که تازه وارد مدار شده‌اند یا پروژه‌هایی که قرار است تا افاق ۱۴۰۴ وارد مدار شوند، به تولید ۵۵ میلیون تن فولاد تا افاق ۱۴۰۴ دست خواهد یافت.

در این میان مساله‌ای که بیش از تمام پارامترها، معادله‌های برنامه‌ریزی شده برای تولید ۵۵ میلیون تن را برهم خواهد زد، کمبود سنگ آهن است که اعداد مختلفی درمورد آنها ذکر می‌شود که البته در رابطه با سنگ آهن دانه‌بندی شده یا کلوخه این کمبود بین ۱۲ تا ۱۶ میلیون تن متغیر است. برای کمبود کنسانتره هم عدد پیش‌بینی شده حداقل ۶ میلیون تن برآورد می‌شود که این ۶ میلیون تن قابلیت افزایش چند میلیون دیگر را هم دارد. غیر از کمبود سنگ آهن و کنسانتره که به‌عنوان دست‌اندرهای تولید ۵۵ میلیون

در این میان مساله‌ای که بیش از تمام پارامترها، معادله‌های برنامه‌ریزی شده برای تولید ۵۵ میلیون تن را برهم خواهد زد، کمبود سنگ آهن است که اعداد مختلفی درمورد آنها ذکر می‌شود



۱۴۰۴ نخست باید مصرف داخلی برای فولاد به ۴۰ میلیون تن تعبیه شود و بازارهای صادراتی برای حدود ۱۵ میلیون تن فولاد را نیز بیابیم.

در دهمین دوره همایش و نمایشگاه "چشم‌انداز صنعت فولاد و معدن ایران با نگاهی به بازار" که اول و دوم بهمن در مرکز همایش‌های صدا و سیما با ابتکار گروه رسانه‌ای "دنیای اقتصاد" و همکاری مجتمع فولاد مبارکه اصفهان و شرکت معدنی و صنعتی چادرملو برگزار می‌شود، هفت محور "پایش طرح جامع فولاد بر اساس شرایط کنونی"، "صادرات در مواجهه با چالش‌های بین‌المللی و داخلی؛ استفاده از ظرفیت تهاتر"، "فروش داخلی؛ بورس کالا؛ مشکلات و راهکارها"، "برنامه عملیاتی احیا و فعال‌سازی معادن کوچک مقیاس؛ مسوولیت‌ها و اختیارات"، "بومی‌سازی و رونق تولید در صنعت فولاد"، "انرژی، آب، محیط‌زیست و اقتصاد چرخه‌ای در بهره‌وری صنایع فولاد و سنگ آهن" و "بهره‌وری، نوآوری و تکنولوژی؛ ارتباط موثر و کارآمد صنعت و دانشگاه و اثرات اقتصادی آن" بررسی خواهد شد. در این همایش برگزاری سه نشست تخصصی با موضوع "سنگ آهن و فولاد، فرصت‌ها و تهدیدها"، "صادرات، چالش‌های داخلی و تحریم‌های بین‌المللی" و "بررسی مهم‌ترین مسائل روز صنعت فولاد و صنایع وابسته" پیش‌بینی شده است.

کیوان جعفری طهرانی
تحلیلگر حوزه معدنی

برای تامین سنگ آهن مورد نیاز نه تنها به اکتشافات و استخراج جدید مبادرت می‌ورزند، بلکه نگاهی به معدن حاجی گک افغانستان هم دارند.

هدف‌گذاری را داشته‌اند و برای تامین سنگ آهن مورد نیاز نه تنها به اکتشافات و استخراج جدید مبادرت می‌ورزند، بلکه نگاهی به معدن حاجی گک افغانستان هم دارند. اینجا همان نقطه‌ای بود که سناریوی استفاده هندی‌ها از چابهار مطرح و بهره‌برداری از چابهار از دو سال پیش به هندی‌ها واگذار شد. به همین دلیل آمریکا چابهار را از محدوده تحریم‌ها خارج کرد تا ترانزیت کالا برای کشورهای همسایه که از جمله سنگ آهن افغانستان بود مجاز شود. این موضوع نشان می‌دهد هند برای رسیدن به خواسته خود کاملاً مصمم است. مساله اینجاست که ما برای رسیدن به ۵۵ میلیون تن تولید فولاد، ۵ تا ۶ سال جلوتر از هندوستان هستیم، زیرا ۱۴۰۴ ما برابر با ۲۰۲۵ میلادی است. اما تولید جهانی فولاد از جمله چین و کشورهای آسیای میانه و حتی ترکیه تا سال ۲۰۲۵ آن قدر بالا خواهد بود که به ایران اجازه صادرات با حجم بالای ۲۰ میلیون تن را نخواهد داد. بنابراین برای رسیدن به تولید ۵۵ میلیون تن تا افق

به هدف‌گذاری‌های تولید ۵۵ میلیون تن فولاد تا افق ۱۴۰۴ جامه عمل پوشاند. البته باید این موضوع را در نظر گرفت که به دلیل چالش مسافت، واردات بیش از ۲ تا ۳ میلیون تن سنگ آهن در سال امکان‌پذیر نخواهد بود.

موضوع دیگری که بسیار حائز اهمیت است، سناریوهایی است که سیاست‌گذاران از ابتدا برای طرح جامع فولاد تعریف کرده‌اند. براساس سناریوی نخست صادرات ۱۰ میلیون تن فولاد تا افق ۱۴۰۴ باید عملیاتی شود و طبق سناریوی دوم ۱۵ میلیون تن و برای سناریوی سوم حدود ۲۰ میلیون تن صادرات پیش‌بینی شده است. تا ۵ سال پیش که درمورد طرح جامع فولاد صحبت می‌شد، هند برنامه‌ای برای افزایش تولید ۱۵۰ میلیون تن فولاد نداشت، اما از سال هدف‌گذاری‌های طرح جامع فولاد هند رونمایی شد. طبق جزئیات این طرح، هند تا سال ۲۰۳۰ به تولید ۲۰۰ میلیون تن فولاد دست خواهد یافت و بعدها هم اعلام کردند که می‌خواهند تا سال ۲۰۳۱ این عدد را به ۲۵۰ میلیون تن برسانند. با اقداماتی که هندی‌ها در چند سال گذشته انجام داده‌اند، توانسته‌اند جایگاه خود را از تولیدکننده چهارم فولاد به دوم در دنیا با تولید ۱۱۰ میلیون تن فولاد برسانند و به این ترتیب آمریکا و ژاپن را پشت سر بگذارند. اینکه هند بتواند تولید خود را ظرف مدت ۱۱ سال آینده به ۲ برابر برساند آنچنان دور از انتظار نیست. هندی‌ها حتی پیش‌بینی‌های لازم برای این

مسابقات جام دفاع مقدس مجتمع معدنی چادرملو

مسابقات جام دفاع مقدس در عرشته والیبال، شطرنج، تنیس روی میز، بدمینتون انفرادی، بدمینتون گروهی و شنای امدادی برگزار گردید و به نفعات برتر هر رشته از طرف شرکت معدنی و صنعتی چادرملو و شرکت آسفالت طوس جوایزی اهداء گردید. این مسابقات با مساعدت مدیرعامل محترم شرکت چادرملو و مدیریت محترم مجتمع معدنی چادرملو هر ساله همزمان با هفته دفاع مقدس برگزار میگردد.

جدول جوایز ورزشی مسابقات جام دفاع مقدس سال 1398

رتبه	مقام	نام و نام خانوادگی	رتبه	مقام	نام و نام خانوادگی
1	اول والیبال (مهندسين توان صنعت)	مربی : هلمون هدیان		اول تا سوم رشته ورزشی شطرنج	
2	اول والیبال	علی پیرهادی	28	اول شطرنج	عبدالمناف نکاحی
3		علی رحمانی	29	دوم شطرنج	محمدحسین کافی
4		علی شاکری	30	سوم شطرنج	حسن غنی زاده
5		احمد صفار		اول تا سوم تنیس روی میز	
6		امیر زراعتکار	31	اول تنیس روی میز	محمد اخوند
7		صادق اخوند	32	دوم تنیس روی میز	منصور کارگر
8		رضا رحمانی	33	سوم تنیس روی میز	مهدی رحمانی
9		محمدرضا فاضلی		اول تا سوم بدمینتون انفرادی	
10		دوم والیبال (پیشگامان خدمات شکره)	مربی : بابک کلیدی	34	اول بدمینتون
11	دوم والیبال	عباس گرجی	35	دوم بدمینتون	علی رحمانی
12		پیمان یلانی	36	سوم بدمینتون	رضا رحمانی
13		متین یلانی		اول تا سوم بدمینتون گروهی	
14		داود یلانی	37	اول بدمینتون گروهی	جواد نجفی اقدم
15		عبدالرضا عسائی	38	اول بدمینتون گروهی	مصطفی رحمانی
16		حجت عسکری	39	دوم بدمینتون گروهی	عبدالمناف نکاحی
17		سلیمان خوجم لی	40	دوم بدمینتون گروهی	حسین غایبی فر
18		عبید... باقرزاده	41	سوم بدمینتون گروهی	عباس... بهادری
19		سوم والیبال (آسفالت طوس)	مربی : حسین احمدی	42	دوم بدمینتون گروهی
20	سوم والیبال	هادی اسماعیلی		اول تا سوم شنای امدادی (سه نفره)	
21		مهدی اسماعیلی	43	اول شنای امدادی 3 نفره (تیم خوان گستر)	محمدراجی
22		علی طالبی مقدم	44	اول شنای امدادی 3 نفره (تیم خوان گستر)	رضا رحمانی
23		بهروز فاضلی	45	اول شنای امدادی 3 نفره (تیم خوان گستر)	روح... صفار
24		عبدالحسین کسائی	46	دوم شنای امدادی 3 نفره (تیم آسفالت طوس)	ولی... رضائی
25		جواد سرداری	47	دوم شنای امدادی 3 نفره (تیم آسفالت طوس)	سیدمحمد شکرهی
26		مصطفی حسینی	48	دوم شنای امدادی 3 نفره (تیم آسفالت طوس)	حسینعلی غنی زاده
27		عمیس خلواتیان	49	سوم شنای امدادی 3 نفره (تیم ناجی)	علی امیرحصاری
			50	سوم شنای امدادی 3 نفره (تیم ناجی)	جواد نجفی اقدم
			51	سوم شنای امدادی 3 نفره (تیم ناجی)	سعید مرادی



دوره های آموزش تخصصی کارکنان در ۹ ماهه امسال

هادی بشیر راد رئیس دفتر بودجه و گزارشات
شرکت معدنی و صنعتی چادرملو

در نه ماه سال ۱۳۹۸ کلاً ۸۲ نفر (کارشناسان و کارکنان شرکت) معادل ۷۰۴ نفر ساعت از واحدهای مربوطه، و دفتر مرکزی شرکت دوره های زبان انگلیسی Fundamental ۱، استراتژی های صادرات محصولات فولادی در شرایط تحریم و ارزیابی و مدیریت عملکرد کارکنان، وینار آموزشی بررسی روند مدل سازی از ساخت هندسه تا تحلیل مدل های معدنی، دوره های زبان انگلیسی Fundamental ۲، اصول و فنون مذاکره، آشنایی با تهیه و تنظیم قراردادهای داخلی، اصول انبارداری و روش های نوین عملیاتی در انبار (انبارداری نوین)، کارگاه تخصصی و کاربردی گام اول صادرات و آموزش الکترونیکی، دوره های زبان انگلیسی Preelts ۱، کنفرانس ملی پدافند غیرعامل با رویکرد حفاظت از زیرساخت های حیاتی، اصول حسابداری ۱، دوره مجازی اصول و فنون مذاکره، کارگاه مقررات صادرات و واردات، همایش رفتارشناسی حریق و لجستیک در فرماندهی حوادث و دوره جامع قرارداد را در سازمان ها و مراکز آموزشی (سازمان مدیریت صنعتی، مرکز آموزش و تحقیقات صنعتی ایران، موسسه زبان آفرینش، انجمن تولید کنندگان فولاد ایران (آکادمی فولاد ایران)، مرکز آموزش بازرگانی، سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران (ایمیدرو) و موسسه عالی آموزش و پژوهش مدیریت و برنامه ریزی ریاست جمهوری، وزارت کشور، موسسه ره آوران آفاق صنعت و شرکت مهندسی پیمان پژوهان شریف (گروه مطالعات نظام پیمانکاری) را در داخل کشور طی نموده اند.



مهارت ارتباط موثر سازمانی، ایمنی باربرداری، کارآموز، سرمیزی ISO ۴۵۰۰۱:۲۰۱۸، اصول برق صنعتی و مدار فرمان، آموزش تعمیر گیربکس کامیون های ترکس، آموزش دستگاه شارژ کولر ماشین آلات، آموزش جوشکاری CO₂، آموزش سیستم الکتریال گریدر کوماتسو، آشنایی با انواع سیم بکسل، تسمه، شکل و نحوه کاربرد آن، آموزش نرم افزار عیب یابی کاتریلار Siset، آموزش زبان انگلیسی، تغذیه، موسیقی، شاد زیستن در محیط کار، مقابله با اختلالات اضطرابی، هیدرولیک پروپورشنال ORTIONAL-PROP، نقشه خوانی برق ماشین آلات، سیستم های انتقال قدرت بلدوزرها، گریدرها و لوادرهای کوماتسو، بازآموزی اپراتوری دامپتراک بلاز، اصول تشریفات، ایمنی رانندگی تدافعی، ایمنی عمومی، آموزش نرم افزار چهارگون، سمینار خانواده امیدوار، سمینار تربیت

در محل مجتمع معدنی چادرملو در نه ماهه سال ۱۳۹۸ تعداد ۲۵۵ نفر معادل ۴۳۸۳ نفر ساعت دوره های آموزشی را طی نمودند که شامل آموزش ایمنی در ارتفاع، کمک های اولیه و امدادی، ارگونومی در برق و آموزش زبان انگلیسی، انبارداری صنعتی، نحوه آبیاری در مناطق خشک و روش های مقابله با هدر رفت آب و باتری شارژهای صنعتی می باشد. در این مجتمع از طرف آسفالت طوس، آیدانا کوش ایرانیان و بهاوند باراد پیمانکاران عملیات استخراج و تولید کنسانتره سنگ آهن، دوره های آموزشی برای تعداد ۱۶۸۴ نفر معادل ۲۶۰۸۱ نفر ساعت برگزار که شامل دوره های کالیبراسیون تجهیزات ابزار دقیق، ممیزی داخلی سیستم مدیریت ایمنی و بهداشت شغلی بر اساس ISO ۴۵۰۰۱:۲۰۱۸، ایمنی کار در ارتفاع، آشنایی با عوامل زیان آور شیمیایی محیط کار،

زمینه های آشنایی با سیستم (ACHE) filler
 AIR cooler , Sand ، آموزش سیستم انبار برنامه
 نماد ایران، آموزش تخصصی نگهداری و تعمیر
 هواسازهای شرکت سرما آفرین، آشنایی با نحوه بهره
 برداری و نگهداری و تعمیرات آسانسورها، دستورالعمل
 استفاده از آسانسور، آشنایی با عملکرد آسانسور
 Alimak ، اصول سازمان دهی محیط کار (۵S) ،
 آشنایی با سیستم مدیریت ایمنی و بهداشت
 ISO۴۵۰۱، آشنایی با سیستم مدیریت محیط زیست
 ISO۱۴۰۰۱، اصول ارگونومی در محیط کار، ایمنی
 تخصصی تجهیزات احیاء الاینمنت و هم محورسازی
 تجهیزات دوار، آشنایی با اصول جوشکاری (تئوری)،
 کارگاه عملی جوشکاری، ایمنی آزمایشگاه و مواد
 شیمیایی، تربیت مدرس، انواع PLC و
 Configuration آنها، الزامات سیستم مدیریت
 یکپارچه IMS ، ایمنی تخصصی تجهیزات احیاء ارزیابی
 ریسک و جنبه های زیست محیطی آن، آتش نشانی و
 اطفاء حریق، مهارت های ارتباطی و رفتار سازمانی و
 دستورالعمل های حمل مواد اولیه و محصول، امداد و
 کمک های اولیه، دستورالعمل های برق و ابزار دقیق،
 آشنایی با انواع ترنسمیتر و مدیریت و برنامه ریزی
 تعمیرات و نگهداری طی نموده اند.

**به طور کلی در نه ماهه سال ۱۳۹۸ تعداد ۴۴۱۳ نفر
 کارکنان شاغل در دفتر مرکزی، مجتمع های معدنی و
 صنعتی شرکت به میزان ۵۰۱۲۱ نفر ساعت دوره های
 آموزشی را در رشته های مربوطه طی نمودند.**

سیستم های ابزار دقیق، نجات در ارتفاع و آشنایی با
 کمپرسورها بوده است.

در این مجتمع توسط پیمانکار بهره برداری فولادسازی
 (آپکو) تعداد ۱۰۷۲ نفر به میزان ۸۱۳۶ نفر ساعت دوره
 های آموزشی را در رشته های مربوطه به شرح: ایمنی
 تخصصی کوره، بازآموزی اپراتور جرثقیل، تصفیه آب و
 پس آب های صنعتی، ایمنی نظافت صنعتی، ایمنی
 تخصصی ریخته گری، ایمنی تخصصی گازهای صنعتی،
 ایمنی تخصصی تصفیه خانه آب و پس آب، ایمنی
 تخصصی برق کوره، ایمنی تخصصی فولادسازی،
 آشنایی با فرآیند تولید در کوره قوس، ایمنی و بهداشت
 عمومی کار، کلید فولاد، فرآیند تولید در کوره قوس
 الکتریکی، مهارت های ارتباطی و رفتار سازمانی، آتش
 نشانی و اطفاء حریق، آشنایی با دستورالعمل های
 HSE ، کمک های اولیه، فرآیند تولید در کوره پاتیلی،
 ایمنی جرثقیل های سقفی، موادشناسی و کاربرد آن در
 تولید، اصول ساماندهی محیط کار ۵S و فرآیند انجماد
 در ریخته گری پیوسته، درایوهای AC، ریگری و
 باربندی، روغن ها و روانکارها، سربار سازی در کوره
 قوس الکتریکی، ایمنی کار با سیلندرهای تحت فشار،
 آشنایی با رله های حفاظتی، انبارداری و انبارگردانی،
 مبانی اندازه گیری و کالیبراسیون و کاربرد و نگهداری
 سیستم های اسمز معکوس را طی نموده اند.

همچنین توسط شرکت فن آوران فولاد آبتین پیمانکار
 کارخانه احیاء مستقیم (تولید آهن اسفنجی) تعداد ۷۲۶
 نفر به میزان ۶۳۳۹ نفر ساعت دوره های آموزشی را در

کودک و نوجوان، جنگ شادی و روانشناسی، ایمنی
 عمومی کارگری، رانندگی تدافعی سطح D، عمومی ابزار
 دقیق، مدیریت سرمایه گذاری در بورس سهام ایران،
 ISO۴۵۰۱-۲۰۲۰، ISO۱۴۰۰۱-۲۰۲۱، ISO۹۰۰۱-۲۰۱۵
 ، آشنایی با هیدرولیک بیل مکانیکی، آشنایی با سیستم
 اتوماسیون اداری، آشنایی با الزامات و انطباقات قانونی،
 بررسی و شاخص های فرآیندی، ایمنی و بهداشت
 عمومی، ایمنی رانندگان سواری سبک، اصول ایمنی
 برگشت شعله در جوشکاری، اصول ایمنی جوشکاری
 برق، اصول ایمنی با هوا برش، اصول کار در ارتفاع،
 بهداشت در رستوران، علل عمومی حوادث در انبار، آنالیز
 روغن و آشنایی با تایرها، آموزش ارگونومی و اپراتوری
 دامپتراک بوده است.

در مجتمع صنعتی چادرملو (توسط شرکت پامیدکو)
 پیمانکار بهره برداری گندله سازی تعداد ۵۹۴ نفر به میزان
 ۴۴۷۸ نفر ساعت دوره های آموزشی مورد نظر را بر اساس
 برنامه های تنظیم شده طی نموده اند که شامل سینتیک
 واکنش های اکسیداسیون گندله در کوره، دانه بندی گندله
 و تاثیر پارامترهای مختلف بر آن، آشنایی با مدیریت
 دانش، آموزش فشار خون، تربیت مدرس، رله های
 REF۵۴۲ ، امداد و کمک های اولیه، فرآیند تولید گندله
 خام، کالیبراسیون ظروف حجم سنجی، آشنایی با بیرنگها،
 ریگری و باربندی، مهارت های ارتباطی و رفتار سازمانی
 و ایمنی و بهداشت عمومی کار، تعمیرات و نگهداری
 ماشین آلات کارگاهی، آشنایی با چیلرها، آشنایی با
 نگهداری و تعمیرات سیستم های AUMA، آشنایی با

شرکت معدنی و صنعتی چادرملو خلاصه عملکرد آموزش نه ماهه ۱۳۹۸

عنوان	سه ماهه اول		سه ماهه دوم		سه ماهه سوم		جمع کل نه ماهه	
	تعداد	نفر ساعت	تعداد	نفر ساعت	تعداد	نفر ساعت	تعداد	نفر ساعت
ستاد مرکزی	۵	۱۳۲	۱۴	۲۰۵	۶۳	۳۶۷	۸۲	۷۰۴
مجتمع معدنی چادرملو	۴۱۲	۵،۷۰۹	۳۴۸	۱۴،۲۲۱	۱،۱۷۹	۱۰،۵۳۴	۱،۸۳۹	۳۰،۴۶۴
مجتمع صنعتی چادرملو	۴۶۵	۳،۹۰۳	۸۶۹	۷،۴۳۰	۱،۰۵۸	۷،۶۲۰	۲،۴۹۲	۱۸،۸۵۳
جمع کل	۸۸۲	۹،۷۴۴	۱،۲۳۱	۲۱،۸۵۶	۲،۴۰۰	۱۸،۵۲۱	۴،۴۱۳	۵۰،۱۲۱

در دهمین نمایشگاه فرصت های سرمایه گذاری چه گذشت

دهمین همایش و نمایشگاه چشم انداز صنعت فولاد و سنگ آهن ایران با نگاهی به بازار امروز آغاز به کار کرد. این همایش به منظور پیگیری مطالبات جامعه صنعتی و فعالان اقتصادی در صنعت فولاد در دستور کار قرار گرفته است. در ۱۰ سالگی همایش چشم انداز صنعت فولاد و سنگ آهن ایران با نگاهی به بازار، دو طرف متولیان بخش دولتی و بخش خصوصی بر تسهیل صادرات در این حوزه تاکید کردند. یک صدایی به وجود آمده در این همایش به این موضوع باز می گشت که تنها راه عبور از دور جدید محدودیت های بین المللی اعمال شده علیه ایران به تسهیل قوانین و مقررات صادراتی باز می گردد و متولیان این بخش باید در این خصوص گام های اساسی بردارند.

دکتر قریب پور: درآمد ها صرف توسعه شرکت ها شود

ظرفیت تولید فولاد ما ۳۸ میلیون تن، اما تولید ۲۶ میلیون تن است و این نشان از توان بالای صادراتی ما دارد. ایمیدرو افزایش سرمایه از محل خود بنگاه ها را در اولویت قرار داده است. ما در هفته گذشته دو افزایش سرمایه به میزان یک میلیارد دلار در مس و مبارکه داشته ایم و این بسیار با ارزش است. سال بعد هم شاهد افزایش سرمایه در چادرملو و گل گهر خواهیم بود. افزایش سرمایه شرکت های بزرگ به شرط داشتن طرح های بزرگ خواهد بود. ما منابع مالی خارجی آنها (افزایش سرمایه برای توسعه) را نیز تضمین خواهیم کرد.



مدیر عامل چادرملو: قیمت‌های رقابتی شود کمبود سنگ آهن نخواهیم داشت

چرا باید جلوی رشد و توسعه شرکت‌های معدنی و صنعتی به بهانه کمبود سنگ آهن گرفته شود. نوریان تصریح کرد در چرخه تولید انحصار طلبی مترو است و هر شرکتی می‌تواند در جهت توسعه و ارزش آفرینی خود، زنجیره تولیدش را تکمیل کند. وی تأکید کرد اگر قیمت‌ها رقابتی شود بسیاری از مشکلات مطرح شده بر طرف و هم منافع معدنی‌ها و هم فولادی‌ها حفظ می‌شود مدیر عامل شرکت معدنی و صنعتی چادرملو افزود: امسال ما ۵ میلیون و ۳۰۰ هزار تن کنسانتره و ۳۰۰ هزار تن گندله اضافه بر نیاز واحدهای فولادی تولید شده است. مشکل اساسی، عدم سرمایه‌گذاری مناسب در اکتشاف و استخراج معادن است که دور نمای تولید این محصول را نا مطمئن کرده است. نوریان تصریح کرد در چرخه تولید انحصار طلبی مترو است و هر شرکتی می‌تواند در جهت توسعه و ارزش آفرینی خود، زنجیره تولیدش را تکمیل کند. وی تأکید کرد اگر قیمت‌ها رقابتی شود بسیاری از مشکلات مطرح شده بر طرف و هم منافع معدنی‌ها و هم فولادی‌ها حفظ می‌شود مدیر عامل شرکت معدنی و صنعتی چادرملو افزود: امسال ما ۵ میلیون و ۳۰۰ هزار تن کنسانتره و ۳۰۰ هزار تن گندله اضافه بر نیاز واحدهای فولادی تولید شده است. مشکل اساسی، عدم سرمایه‌گذاری مناسب در اکتشاف و استخراج معادن است که دور نمای تولید این محصول را نا مطمئن کرده است. محمود نوریان مدیرعامل شرکت معدنی و صنعتی چادرملو در پنل تخصصی بررسی چالش‌ها و فرصت‌های بخش معدن و صنایع فولادی گفت: ما با یکسری اتهامات مواجه هستیم که چرا معدنی‌ها به سراغ فولاد رفته‌اند و فولادی‌ها ظاهراً خصوصی سازی معادن را قبول ندارند شرکت‌های خصوصی ضوابط خود را دارند و باید به آن احترام بگذارند



مهندس محمود نوریان مدیرعامل شرکت معدنی و صنعتی چادرملو در پنل تخصصی بررسی چالش‌ها و فرصت‌های بخش معدن و صنایع فولادی در دهمین همایش دنیای اقتصاد در پاسخ به گالایه شرکت‌های فولادی از کمبود سنگ آهن و عدم تمایل تولیدکنندگان سنگ آهن برای فروش این محصول به تولیدکنندگان فولاد گفت: دو شرکت چادرملو و گل‌گهر به تنهایی بیش از ۵۴ درصد از کنسانتره و سنگ آهن واحدهای فولادی کشور را تأمین می‌کنند و اگر فولادی‌ها حمایت لازم را از معادن کوچک داشته باشند و خرید خود را با قیمت آزاد و عادلانه انجام دهند مطمئناً تمایلی به صادرات با توجه به موانع موجود نخواهد بود. وی تصریح کرد شرکت‌های فولادی بزرگ هم می‌توانند با سرمایه‌گذاری در زمینه بهره‌برداری از معادن همت‌گمارند و اینکه فقط بگوئیم معادن باید برای شرکت‌های فولادی مواد اولیه تهیه و تأمین کنند و خود وارد تکمیل زنجیره تولید نشوند انتظار بجایی نیست



شرایط و ضوابط نحوه انعقاد یک قرارداد

مهندس سعید سمیعی

کارشناس شرکت ارکان تدبیر صنایع



در هر قرارداد ممکن است بین کارفرما و پیمانکار و بطور کلی طرفین قرارداد بر سر تفسیر و یا اجرای قرارداد و تعیین حقوق و تکالیف طرفین به هر دلیلی، اختلاف نظر بروز کند، از آنجا که رجوع به مراجع قضایی و محاکم برای هر اختلاف موجبات اتلاف وقت و بروز خسارات عدیده برای هر کدام از طرفین را فراهم می کند، لذا به منظور اجتناب از این مشکلات و خسارات باید در تدوین یک قرارداد اصولی را رعایت کرد که در زیر نکات اساسی آن را بیان می دارم.



* عنوان قرارداد

گرچه نوع و عنوان قرارداد تعیین کننده ماهیت قرارداد نمیتواند باشد، و آنچه که ماهیت و نوع آنرا تعیین میکند محتوای قرارداد و حقوق و تکالیفی هستند که طرفین برعهده گرفته اند، لیکن میتواند در حالت عادی گویای قصد طرفین باشد. علاوه براین در صورتی که طرفین عنوان خاصی را برای قرارداد خود مدنظر داشته، میتوانند به قوانین و مقررات مربوطه به آن مراجعه کرده، و با علم و اطلاع کامل اقدام نمایند.

* طرفین قرارداد:

قرارداد ممکن است بین یک یا دوفرد یا بیشتر منعقد

الف - اشخاص حقیقی :

افراد حقیقی که میخواهند طرف قرارداد قرار بگیرند باید واجد صلاحیت و اهلیت کامل برای انعقاد و اجرای موضوع قرارداد باشند. بدین منظور :

* بررسی شود که آیا اهلیت قانونی برای انعقاد قرارداد دارد؟ فرضاً ورشکسته نباشد، اموال وی توقیف نشده باشد، ممنوع المعامله نباشد.

* مشمول قانون منع مداخله کارکنان دولت در معاملات دولتی مصوب سال ۱۳۳۷ نباشد.

* صلاحیت علمی و فنی و تخصصی وی از طریق بررسی مدرک تحصیلی، ارائه گواهی هایی که نشانه تجربه و سابقه کار وی در این خصوص باشد، میتواند

شود. برهمن اساس هرکس باید بداند با چه کسی میخواهد قرارداد ببندد. مشخصات کامل طرف خود را بداند و میزان تخصص و توانایی او را جهت اجرای موضوع قرارداد سنجیده و مطمئن شود که فرد طرف قرارداد همان فرد صلاحیت داری است که در نظر داشته است. و این مساله بخصوص در قراردادهایی که شخصیت طرف موضوعیت دارد، از اهمیت ویژه ای برخوردار است. به همین دلیل لازم است که در مقدمه قرارداد مشخصات کامل طرفین قرارداد ذکر شود. ذکر این مشخصات با توجه به اینکه طرفین قرارداد اشخاص حقیقی باشند یا حقوقی تفاوت خواهد کرد.



* و سایر مواردی که طرفین برای اجرای قرارداد لازم میدانند باید در قرارداد منعکس شود.

در این راستا باید قید شود:

* همه اسناد لازم الاجرا هستند و جزئی از قرارداد محسوب میشوند.

* در صورت وجود اختلاف بین اسناد کدام یک اولویت دارد.

* مدت قرارداد:

در قراردادهایی که موضوع آن ارائه خدمت یا انجام تعهداتی باشد مسئله مدت قرارداد مطرح میشود، در این میان چند مسئله مطرح میشود:

* آغاز قرارداد

باید معلوم شود که قرارداد از چه زمانی بین طرفین لازم الاجرا است و از چه تاریخی تعهدات طرفین آغاز میشود. این امر ممکن است از تاریخ امضاء قرارداد یا از تاریخ تحویل کارگاه محل اجرای قرارداد توسط کارفرما یا پرداخت پیش پرداخت یا هر زمانی که طرفین طبق مقررات توافق کنند باشند.

ضمناً باید توجه شود که شروع قرارداد از روزهای تعطیل نباشد و از روز یا روزهای اداری باشد.

* مدت قرارداد

باید مدتی را که تعهدات مورد نظر باید در آن مدت انجام شوند بطور دقیق ذکر شود با ذکر مدت قرارداد، خود بخود زمان پایان یافتن قرارداد هم مشخص میشود. بیان مدت قرارداد از این جهت واجد اهمیت است که در صورتیکه طرف قرارداد تعهدات خود را در طول آن مدت انجام ندهد در مقابل کارفرما مسئول خواهد بود و کارفرما محق است که هم جراثمی را که برای این منظور تهیه شده است دریافت کند و هم در صورتیکه خساراتی را متحمل شده باشد از طرف قرارداد اخذ نماید.

* مبلغ قرارداد:

مبلغ قرارداد به دو صورت تعیین میشود، یا به صورت

* وضعیت امضا کنندگان قرارداد بررسی شود و همچنین با دقت در آگهی آخرین تغییرات معلوم شود که آیا امضا کنندگان قرارداد هنوز واجد صلاحیت برای امضا اسناد از سوی شرکت میباشند یا خیر.

* علاوه بر تعهد طرف قرارداد حتی المقدور سهامداران و اعضاء هیئت مدیره و بازرسان مورد مطالعه قرار گیرند. تا معلوم شود شرکت مشمول قانون منع مداخله کارکنان دولت در معاملات دولتی مصوب ۱۳۳۷ نباشد.

* دقت شود که شرکت از لحاظ مالی و امکانات و تخصص و میزان کاری که در اختیار دارد، صلاحیت و توانایی اجرای موضوع قرارداد را داشته باشد که در قراردادهای پیمانکاری و امثالهم... از طریق رجوع به مقررات سازمان برنامه و کد بندی و رتبه بندیهای مربوطه اقدام کرد.

* علاوه بر مشخصات طرفین قرارداد که باید دقیقاً در قرارداد قید شود. باید کد اقتصادی طرف قرارداد در مواردی که مشمول بند ۲ تبصره ۳۴ قانون بودجه سال ۱۳۷۴ می باشد ذکر شود.

* موضوع قرارداد:

در صورتی که موضوع قرارداد اجرای تعهدات یا انجام خدماتی باشد اعم از خدمات پیمانکاری، مشاوره ای و... باید دقیقاً مشخصات کاری که قرار است طرف قرارداد انجام دهد به طور کلی تحت عنوان موضوع قرارداد ذکر شود.

در بسیاری از مواقع متن قرارداد فقط نشانگر کلیات توافقی است که بین طرفین صورت میگیرد و لازم است برای مشخص شدن جزئیات کار اسناد دیگری نیز تنظیم شود. این اسناد تحت عنوان ضمیمه قرارداد همان اعتبار متن قرارداد را دارند. این اسناد میتوانند

* شرایط خصوصی پیمان

* شرایط عمومی پیمان

* مشخصات عمومی

* مشخصات خصوصی

* فهرست بهاء و برآورد تقریبی مقادیر کار

* نقشه های کلی و تفصیلی اجرایی

انجام شود.

* در صورتیکه اجرای قرارداد منوط به این باشد که طرف قرارداد سرمایه و امکانات اولیه را داشته باشد، باید میزان امکانات و دارایی او بررسی شود، که آیا توانایی اجرای قرارداد را دارد یا خیر.

* اگر فرد از اتباع بیگانه باشد، آیا پروانه کار از وزارت کار و امور اجتماعی دارد یا خیر.

* تصویر از مدارک شناسایی (شناسنامه یا گذرنامه) اخذ شود و بین مشخصات طرف قرارداد در این مدرک و آنچه که در قرارداد ذکر شده مقایسه شود تا از یکسان بودن آنها اطمینان حاصل شود.

ب- اشخاص حقوقی:

هنگامی که طرف قرارداد شخص حقوقی باشد، باید از قانونی بودن آن و اختیارات اعضاء هیئت مدیره و امضا کنندگان، موضوع شرکت، توانایی مالی و صالح بودن برای انجام و انعقاد قرارداد توسط وی اطمینان کافی داشته باشیم. بدین منظور:

* لازم است مدارک شناسایی و ثبتی شرکت شامل: اساسنامه، آگهی تاسیس، و آخرین تغییرات شرکت اخذ شود.

* با بررسی مدارک شناسایی و ثبتی شرکت از قانونی بودن شرکت و واجد شرایط بودن آن اطمینان حاصل شود.

* با بررسی موضوع شرکت مسلم شود که موضوع قرارداد با موضوع شرکت منطبق میباشد.

* مشخصات شرکت مثل اقامتگاه قانونی، نام، شماره ثبت که باید در مقدمه قرارداد ذکر شوند با مدارک شناسایی تطبیق داده شود.

* اعضاء هیئت مدیره و مدیر عامل و اختیارات آنها در اساسنامه مورد بررسی قرار گیرد، تا ضمن اینکه دارندگان امضا مجاز معلوم شوند. نحوه رسمیت پیدا کردن امضای آنها مشخص شود و اینکه چه بسا موضوع قرارداد از موضوعاتی است که برای انعقاد آنها نیاز به مجوز خاصی از هیئت مدیره یا مجمع عمومی می باشد یا خیر.

* وضعیت شرکت بررسی شود که در حال حاضر ممنوع معامله یا ورشکسته نباشد، یا به دلیلی از دلایل از اموال آن توقیف نباشد.



« دریافت سفته، به این شرط که مبلغ پیش پرداخت به حساب مشترک کارفرما و پیمانکار واریز شود. دیگر پرداختها بر اساس درصد کارها صورت گرفته و با ارائه صورت وضعیتهای تایید شده از کارهای انجام شده صورت خواهند گرفت.

* تعهدات طرفین :

در متن قرارداد علاوه بر موضوع قرارداد باید تعهدات طرفین به طور مشخص و روشنی ذکر شوند. در قراردادهای پیمانکاری ابتدا باید تعهدات پیمانکار به شرح مندرج در فصل دو شرایط عمومی پیمان ذکر شوند. و سپس تعهدات کارفرما بر اساس فصل سوم مشخص میشوند.

لیکن در سایر قراردادها، این تعهدات به صورت توافقی بوده و هرکدام به عنوان بند یا ماده جداگانه در قرارداد ذکر شوند.

* تضمین ها :

* تضمین پیش پرداخت به شرحی که قبلا اشاره شده * تضمین حسن انجام کار : به این دلیل اخذ میشود که طرف قرارداد، موضوع قرارداد را مطابق شکل و مشخصات مورد توافق انجام دهد. بدیهی است حق الزحمه ای که برای وی تعیین شده است برای انجام کار با آن مشخصات میباشد حال اگر کیفیت کار در سطح مورد توافق نباشد، طرف قرارداد مستحق دریافت حق الزحمه کامل نمیشود. لذا برای این منظور تضمین حسن انجام کار به شکل ذیل پیش بینی میشود. از هر پرداخت ۱۰٪ کسر میشود که در پایان کار و تصویب صورت وضعیت قطعی و تصویب مسترد میشود و در هنگام تحویل قطعی و تصویب صورت ۱۴۰۱ات مجلس قطعی از طرف کارفرما مابقی آن به پیمانکار پرداخت میگردد.

* تضمین اجرای تعهدات :

مطابق ماده ۳۴ شرایط عمومی پیمان، تضمین انجام تعهدات معادل ۵٪ کل مبلغ اخذ میشود که برابر ماده ۲ تصویبنامه ۷۱/۷/۱۳ بصورت ضمانتنامه بانکی یا سپرده نقدی به حسابی نزد کارفرما واریز میشود.

* محل تحویل و تادیه:

در قراردادهای خرید باید محل تحویل کالا مشخص شود. آیا انبار فروشنده است؟ یا انبار خریدار یا هر جای دیگر که مورد توافق طرفین باشد. محل تحویل از این جهت دارای اهمیت است که در زمان تحویل کلیه مسئولیتها بر عهده فروشنده است و بر اساس این قاعده که "تلف مبیع قبل از قبض از مال بائع میباشد" چنانچه کالاها از بین بروند خریدار هیچگونه

* نحوه پرداخت :

اصولا باید پرداختها بگونه ای انجام شود که در مقابل انجام تعهد یا ارائه ضمانت یا تحویل کالا صورت گیرد بگونه ای که از این جهت بین اجرای تعهدات طرفین نوعی توازن وجود داشته باشد.

به همین دلیل پرداختها یا باید به صورت مرحله ای باشد یا در پایان اجرای کار و انجام تعهدات طرف قرارداد صورت گیرد. لیکن مطلوب ترین راه، پرداخت به صورت مرحله ای است. به شرح ذیل :

* پیش پرداخت :

در اکثر قراردادها پیمانکار یا طرف قرارداد مبلغی را به عنوان پیش پرداخت مطالبه میکند، این مبلغ برای خرید کالاهای مورد نیاز یا استخدام کارگران و یا آماده کردن محل یا غیره . . . میباشد.

میزان پیش پرداخت بر اساس ماده ۳۶ شرایط عمومی پیمان نباید از ۲۵٪ کل مبلغ قرارداد بیشتر باشد. ولیکن در تصویب نامه هیئت وزیران ۳۳۷۶۷-ت ۳۲۵-ه ۷۱/۷/۱۳ این میزان به ۲۰٪ کاهش پیدا کرده است.

نحوه پرداخت آن نیز در بند ۳-۱ تصویب نامه فوق الذکر پیش بینی شده است. در مقابل پیش پرداخت باید تضمین مناسب اخذ شود که در شرایط عمومی پیمان اخذ ضمانت نامه بانکی الزامی ذکر شده است. این ضمانت نامه می تواند به یکی از دو صورت زیر باشد :

دریافت ضمانت نامه بانکی معتبر و واریز پیش پرداخت به حساب پیمانکار (ضمانت نامه باید تا پایان مدت قرارداد معتبر باشد و به دستور کارفرما قابل تمدید باشد) .

برآورد یا به صورت قطعی.

* تعیین مبلغ قرارداد به صورت برآورد اولیه :

در بسیاری از قراردادهای پیمانکاری به دلایلی تعیین قیمت مقطوع برای قرارداد امکان پذیر نیست، در این صورت معمولا براساس فهرست بهای سازمان برنامه و بودجه عمل کرده و با توجه به دستمزد و هزینه های احتمالی، مبلغی را به عنوان برآورد اولیه تعیین و در کنار آن درصدی را هم بعنوان "پلوس یا منوس" قرارداد تعیین میکنند و نحوه تعدیل آحاد بهاء نیز براساس مواد ۳۷ و ۳۷ مکرر شرایط عمومی پیمان، خواهد بود.

* تعیین مبلغ قرارداد به صورت قطعی :

در این حالت طرفین بر روی مبلغ قرارداد توافق میکنند. در این صورت هرگونه تغییر و یا تعدیلی در مبلغ قرارداد متصور نیست، مگر در موارد زیر :

* در قرارداد، تعدیل پیش بینی شود. به این معنی که در متن قرارداد ذکر شود چنانچه بواسطه رشد تورم و افزایش قیمتها هزینه های عملیاتی اجرایی قرارداد افزایش پیدا کند. طرف قرارداد مستحق دریافت تعدیل خواهد بود. در این صورت میزان تعدیل با توجه به نرخ تورم باید با توافق طرفین صورت گیرد. (در مواردی که نرخ تورم براساس شاخصهای بانک مرکزی تعیین شده باشد باید بر اساس آنها عمل شود. * گاه اتفاق می افتد که حجم کار پیش بینی شده در قرارداد به دلایلی باید افزایش پیدا کند، در این صورت ضرورتا مبلغ قرارداد نیز افزایش پیدا خواهد کرد. (ضوابط مربوط به تغییر مقادیر کار و کارهای اضافی و نحوه تعیین مبلغ قرارداد در مواد ۲۹ و ۳۰ شرایط عمومی پیمان مشخص شده اند) .



مسئولیتی ندارد. علاوه بر این هزینه های مربوط به حمل و نقل و غیره . . . نیز بر اساس محل تحویل کالا محاسبه خواهند شد.

بدیهی است که اگر کالاها باید در محل انبار مشتری تحویل شوند، حمل و هزینه های مربوطه برعهده فروشنده خواهد بود. محل تادیه کالا باید در قرارداد مشخص شود. شماره حساب و بانک و شعبه ای که بایع تعیین میکند در قرارداد باید منظور شود.

* خسارات:

خسارت شامل تعیین خسارت یا جریمه تاخیر در اجرای تعهدات و سایر خسارات میباشد.

* اول: تاخیر در اجرای تعهدات:

هنگامی که طرفین بر مدت قرارداد توافق کردند. فی الواقع حق الزحمه، طرف قرارداد نیز بر همان مبنا تعیین میشود. زیرا معمولا حق الزحمه هم بر مبنای کیفیت و هم سرعت انجام کار مشخص میگردد. بخصوص زمانی که ارائه کار در مدت زمان معینی مطلوب باشد. در اینصورت چنانچه طرف قرارداد تعهدات خود را در مدت تعیین شده انجام نداد مستحق دریافت حق الزحمه کامل نیست. لذا درصدی را به عنوان جریمه تاخیر مشخص میکنند، که این درصد با توجه به مبلغ و مدت قرارداد متفاوت خواهد بود.

علاوه بر جریمه باید در قرارداد متذکر این مساله نیز بشود که در صورتی که خسارتی در اثر تاخیر به کارفرما وارد شود موظف به جبران آن میباشد.

* دوم: خسارت ناشی از عدم انجام تعهد:

در صورتیکه در اثر عدم انجام تعهدات پیمانکار خساراتی به کارفرما یا اشخاص ثالث وارد آید که این خسارات مستقیما ناشی از تخلف پیمانکار باشد، کارفرما مستحق دریافت خسارات مربوطه خواهد بود. ولذا در کنار تضمین اجرای تعهدات باید متذکر این مساله نیز بشود که در صورت بروز هرگونه خسارتی در اثر عدم انجام تعهد به کارفرما و اشخاص ثالث ضمن نقد کردن مبلغ ضمانت نامه خسارت وارده نیز باید توسط پیمانکار جبران شوند.

* سوم: سایر خسارات:

باید در قرارداد متذکر این امر شد در صورتیکه بواسطه اقدامات پیمانکار اعم از عدم بکارگیری دقت کافی و عملکرد سوء یا به هر دلیلی از ادله که مستند به فعل

پیمانکار باشد خساراتی به کارفرما یا اشخاص ثالث وارد آمد پیمانکار مکلف به جبران است.

* حوادث قهری (فورس ماژور):

یک سلسله حوادثی همچون زلزله، سیل و امثالهم که غیر قابل پیشبینی و خارج از کنترل طرفین باشد ممکن است موجبات عدم امکان اجرای قرارداد یا تعلیق آن را فراهم آورد. فورس ماژور اصلتا باید دارای شرایط ذیل باشد:

* قابل پیش بینی نباشد

* قابل کنترل نباشد

* عامل بازدارنده یک عامل خارج از وجود شخص متعهد باشد.

* غیر قابل اجتناب باشد.

فورس ماژور، ممکن است اجرای قرارداد را به حالت تعلیق در آورد. در این صورت با توافق طرفین چگونگی نگهداری از کارهای انجام شده و کالاها و اموال باقی ماند و چگونگی بازگشت و شروع به کار مجدد مشخص خواهد شد. نکته ای که باید متذکر شد این است که باید در قرارداد فورس ماژور دقیقا تعریف شود، و به شرایط و مشخصات فوق الذکر در قرارداد اشاره کرد.

در صورتیکه فورس ماژور سبب عدم امکان اجرای قرارداد بطور مطلق شود پیمانکار مستحق دریافت حق الزحمه خود تا زمان وقوع فورس ماژور خواهد بود. لذا در این صورت باید صورتحساب و صورت وضعیت کارهای انجام شده تا آن زمان که به تصویب کارفرما رسیده باشد ارائه گردد و سپس با توجه به میزان پرداختهای انجام شده طلب پیمانکار محاسبه و پرداخت شود، نحوه احتساب خسارت وارده در اثر فورس ماژور در ماده ۴۳ شرایط عمومی پیش بینی شده است.

* موارد فسخ قرارداد:

مواردی که به واسطه آن کارفرما حق فسخ قرارداد را دارد در ماده ۴۶ شرایط عمومی پیمان ذکر شده اند. در اینجا باید متذکر دو نکته شد.

* اول اینکه، کارفرما ضمن قرارداد برای خود حق فسخ پیش بینی نماید. اولاً باید مدتی قبل از فسخ موضوع را به پیمانکار اطلاع دهد. ثانياً باید حق الزحمه پیمانکار را تا هنگام فسخ محاسبه و به وی بپردازد و اصولاً مطابق ماده ۴۸ شرایط عمومی پیمان عمل بشود.

* دوم اینکه، اگر فسخ در اثر عمل یا تخلف پیمانکار از مقررات قرارداد باشد یا از مواردی باشد که در ماده ۴۶ شرایط عمومی پیمان ذکر شده اند مطابق ماده ۴۷ شرایط عمومی پیمان عمل خواهد شد.

* مرجع حل اختلاف:

در هر قرارداد ممکن است بین کارفرما و پیمانکار و بطور کلی طرفین قرارداد بر سر تفسیر و یا اجرای قرارداد و تعیین حقوق و تکالیف طرفین به هر دلیلی اختلاف نظر بروز کند، از آنجا که رجوع به مراجع قضایی و محاکم برای هر اختلاف موجبات اتلاف وقت و بروز خسارات عدیده برای هر کدام از طرفین را فراهم می کند، لذا معمولا در قراردادهای طرق و روشهایی برای حل اختلاف فیما بین پیش بینی می کنند. به این ترتیب:

* ابتدا سعی می کنند موضوع را با مذاکره و تبادل نظر بین خود حل نمایند.

* در صورتیکه از این طریق نتیجه ای حاصل نشد به داور یا هیات داوران مراجعه می شود. نحوه انتخاب داور یا هیات داوران در قرارداد باید مشخص شود. لذا ممکن است یک داور بعنوان حکم مرضی الطرفین انتخاب شود. یا اینکه هیاتی متشکل از یک نفر به نمایندگی از طرف کارفرما و یک نفر از طرف پیمانکار و یک داور مرضی الطرفین تشکیل شده و به موضوع رسیدگی نمایند در این صورت رای داور یا هیات دآوری برای طرفین لازم الاتباع است.

فنون و تکنیک تبلیغات

(بخش ششم و پایانی)



حسین طالبی
کارشناس علوم ارتباطات
مدیر روابط عمومی چادرملو



در بخش های پیشین گفتیم که در لغت عرب : "تبلیغ"، به معنی، دعوت، اعلام و آموزش بکار می رود، در فرهنگ غربی معمولاً واژه Propaganda مورد استفاده قرار می گیرد. پروپاگاندا از ریشه لغت لاتینی پروپاگاره مشتق شده است. کلمه پروپاگاره به معنای نشا کردن برای تولید مجدد گیاه و به تبع تولید کردن و تولید مثل است و معنی وسیع تر و کلی تر آن پخش کردن و افزودن است.

در تعریف دیگر، "تبلیغ Advertising بعنوان روش یا روش های بهم پیوسته (در قالب یک مجموعه) برای بسیج و جهت دادن نیروهای اجتماعی و فردی از طریق نفوذ در شخصیت، افکار و عقاید و احساسات آنها جهت رسیدن به یک هدف مشخص که این هدف ممکن است سیاسی، اجتماعی، نظامی، فرهنگی و... مشروع و نامشروع باشد." برخی از تحلیل گران تبلیغ را نوعی کار آموزشی می دانند و این نوع را بهترین روش تبلیغ بر شمرده اند اگر چه ماهیت تبلیغ با آموزش تفاوت روشن دارد. ولی بسیاری بر این عقیده اند که تبلیغات و آموزش در تعامل با همدیگر معنا دارند که تعریف ذیل معطوف به این موضوع است:

معایب تبلیغات در رادیو:

- ۱- استفاده صرف از صدا.
- ۲- توجه کمتر به رادیو نسبت به تلویزیون.
- ۳- محدود بودن زمان پخش پیام و سریع بودن آن.

مزایای تبلیغ در تلویزیون:

- ۱- امکان استفاده از سه عامل تاثیر گذار (صدا، تصویر، حرکت).
- ۲- برخورداری از جاذبه ی زیاد برای مخاطب.
- ۳- پوشش و دسترسی مکانی زیاد.

"تبلیغ در بهترین و اصولی ترین شکل آن یک فعالیت آموزشی است که به منظور نشر دانش و آگاهی های سیاسی، اجتماعی، فرهنگی و نشر ارزش ها و سجایای اخلاقی صورت می گیرد.

مزایا و معایب انواع رسانه های تبلیغاتی :

مزایای تبلیغات در رادیو:

- ۱- امکان استفاده عموم در رادیو.
- ۲- امکان گزینش مناسب مخاطبین از نظر جغرافیایی و جمعیت شناختی.
- ۳- هزینه ی نسبتاً پایین در مقایسه با تلویزیون.



معایب تبلیغات در تلویزیون:

- ۱- هزینه ی بالا.
- ۲- تراکم بالای تبلیغات در تلویزیون.
- ۳- عبور سریع تبلیغ از نظر بیننده.
- ۴- عدم امکان گزینش دقیق مخاطب.

مزایای تبلیغات در مجله:

- ۱- در اختیار داشتن فرصت کافی برای توضیحات تکمیلی در مورد پیام.
- ۲- برخورداری از اعتبار بالا نزد خوانندگان نسبت به روزنامه.
- ۳- عمر طولانی در آگهی نسبت به روزنامه.
- ۴- امکان گزینش مخاطبین در مجلات تخصصی.

معایب تبلیغات در مجله:

- ۱- هزینه ی نسبتا بالا (نسبت به رسانه ی چاپی).
- ۲- مخاطب محدود.

مزایای تبلیغات در روزنامه:

- ۱- انعطاف بیشتر در تغییر پیام و منطقه هدف.
- ۲- به هنگام بودن، بخاطر چاپ روزنامه.
- ۳- پوشش مطلوب بازار محلی، بخاطر استقبال گسترده ی مردم از این رسانه.
- ۴- برخورداری از مقبولیت محلی و منطقه ای.

معایب تبلیغات در روزنامه:

- ۱- عمر کوتاه آگهی.
- ۲- کیفیت چاپ نه چندان مطلوب.
- ۳- مخاطب کمتر نسبت به رسانه های دیداری و شنیداری.

مزایای تبلیغات در اینترنت و فضای مجازی:

- ۱- توانایی هدف قرار دادن گروه های بسیار مشخص از افراد با حداقل ائتلاف پوشش شبکه.
- ۲- امکان طراحی پیام برای جذب نیازها و خواسته های مشخص مخاطب.
- ۳- امکان ارتباط دو طرفه و تعاملی بین تبلیغ کننده و مخاطب.
- ۴- دسترسی جهانی.
- ۵- امکان اطلاع رسانی گسترده و وسیع به مخاطبین.
- ۶- دارا بودن قابلیت فروش.
- ۷- امکان اندازه گیری اثر بخشی تبلیغات.

معایب تبلیغات در اینترنت:

۱- ازدحام تبلیغاتی در اینترنت.

۲- قابلیت فریب دادن مخاطبین به دلیل فقدان کنترل های لازم در مورد محتوای تبلیغات اینترنتی.

۳- محدود بودن نوع مخاطبین رسانه ی اینترنت.

تبلیغات محیطی

در تعریف "آکادمیک" به هر نوع تبلیغ خارج از نقطه ی نهایی خرید مشتری اطلاق می شود.

تبلیغات محیطی شامل تمامی تبلیغاتی است که در مکان های عمومی در معرض دید علاقه مندان قرار می گیرد. و تبلیغاتی مانند پوسترهای رنگی روی شیشه ی سوپر مارکتها، کاغذهای تبلیغاتی روی دیوارها، دیوار نوشته ها، بیلبوردها، تبلیغات داخل خطوط مترو، ایستگاه های اتوبوس، پل های عابر، مکان های عمومی مانند پارکها و ... مصداق هایی برای تبلیغات محیطی هستند.

مزایای تبلیغات محیطی

- ۱- انتخاب نقطه هدف.
- ۲- عدم محدودیت قطع و اندازه .
- ۳- امکان دیده شدن مکرر.

معایب تبلیغات محیطی

- ۱- طولانی بودن زمان تبلیغات می تواند باعث افزایش هزینه شود.
- ۲- پیام شما باید کوتاه، مفیدو قابل فهم باشد: شما باید در ۳ ثانیه، نه بیشتر، مشتری را برای خود جمع و یا قانع کنید. افرادی که در تبلیغات خود از جملات طولانی و نامفهوم استفاده میکنند در تبلیغات محیطی با شکست روبرو خواهند شد.

راهکارهای موثر در تبلیغات محیطی:

- ۱- انتخاب مکان و فضای مناسب.
- ۲- متن شما باید کوتاه و قابل درک باشد: حداکثر برای

انتقال پیام خود از ۵ تا ۷ کلمه استفاده کنید. نوشته شما باید به اندازه ی کافی بزرگ باشد تا به راحتی خوانده شود.

۳- انتخاب راحتترین راه ارتباط افراد با شما. روش تماس و ارتباط محصول را به طور مشخص قید کنید مثلا بنویسید: قابل تهیه از روزنامه فروشی ها.

تبلیغات تجاری بین المللی:

تبلیغات تجاری بین المللی بر چند پایه استوار است:

- ۱- محصول قابلیت لازم برای عرضه در بازارهای خارج از کشور را داشته باشد .
- ۲- فرصت های بازارهای خارجی برای شما اهمیت داشته باشد.
- ۳- با توجه به اختلافاتی که در خصوصیات گیرندگان پیام تبلیغاتی وجود دارد، بدیهی است که روش تبلیغات در خارج از کشور با داخل متفاوت است.
- ۴- و به کارگیری صور و اشکال تبیینی در اعلانات بین المللی، مستلزم آگاهی داشتن نسبت به ظرفیتهای و شرایط محلی است بطور مثال چینی ها رنگ سفید را علامت سوگواری و رنگ قرمز را رنگ سعادت می دانند و در خاورمیانه و آفریقا رنگ آبی را رنگ سعادت می دانند .

البته با توجه به دگرگونی عظیمی که در وسایل ارتباطی و انتشار فرهنگهای مختلف رو داده، بخش ارزشهای مشترک در سطح جهانی به صورتی بزرگتر از قبل در آمده است. با رو آوردن جهان به سمت آنچه که دهکده جهانی نامیده می شود کنش ها و واکنش ها جوامع تقریبا بهم نزدیک شده مگر در جوامع پایبند فرهنگ بومی و سنتها. .

انتخاب استراتژی تبلیغات برای فعالیت در بازارهای بین المللی

فعالیتهای تبلیغاتی به عنوان یکی از مهم ترین ارکان



۶- ایجاد فرصت برای کسب اطلاعات مفید از سایر کشورها و مواجهه ی عینی با فرصتها و تهدیدهای موجود در بازارهای جهانی.

۷- کاهش سردرگمی مشتری (از آنجایی که پیامهای تبلیغاتی یکسانی دریافت می کنند).

معایب استاندارد سازی:

۱- تمرکز در امور تبلیغاتی تنها زمانی موجب کاهش هزینه ها خواهد شد که موانع استاندارد سازی اندک باشد.

۲- کالاهای ارائه شده در بازارهای جهانی همیشه مطابق با خواسته های مشتریان نیست.

۳- کاهش هزینه های تبلیغاتی، همیشه به معنای کسب منافع برای شرکت نخواهد بود.

استراتژی انطباق سازی (تمایز):

این رویکرد بر خلاف رویکرد استاندارد سازی است و بیشتر بر تفاوت های فرهنگی تاکید داشته و استراتژی های انطباق سازی و تمایز را متناسب با بازارهای جهانی می داند. هدف از استراتژی انطباق در برنامه های تبلیغاتی، خلق مزیت های ویژه از طریق ایجاد ارتباط کار آمد با مشتریان در بازارهای محلی است.

میزان انطباق سازی بر اساس تفاوت کشورها، شرایط فرهنگی، سطح توسعه ی اقتصادی، مسائل قانونی و سیاسی، ارزش مشتری و چرخه عمر محصول، متفاوت خواهد بود. مدیران بازاریابی باید موانع استاندارد سازی فعالیت های تبلیغاتی نظیر فرهنگ، سلاقت، دسترسی به رسانه ها و ملاحظات اقتصادی را مد نظر قرار دهد.

روانشناختی مشابهی دارند که زمینه ی مناسبی برای تاثیر گذاری پیام های تبلیغاتی یکسان را فراهم می سازند.

محققین استفاده از استراتژی استاندارد سازی را زمانی مناسب می دانند که مشتریان از شباهت قابل قبولی در نگرش ها، سلاقت، فرهنگ، سبک اقتصادی و... برخوردار بوده و ماهیت کالا نیز امکان استفاده از این استراتژی را فراهم آورد. در طی سالیان اخیر، استاندارد سازی فعالیت های تبلیغاتی در بازارهای جهانی مورد توجه جدی قرار گرفته است. طرفداران نظریه استاندارد سازی تبلیغات، بر این عقیده هستند که به دلیل اینکه بازارهای جهانی در مسیر همگنی و یکنواختی حرکت نموده و بازارهای منطقه ای در حال حذف شدن هستند، استفاده از فعالیت های تبلیغاتی مشابه می تواند در کاهش هزینه های تبلیغاتی تاثیر گذار باشد. به باور این گروه، بزرگترین مزیت استاندارد سازی فعالیت های تبلیغاتی، عبارت است از کسب منافع اقتصادی در مقیاس جهانی و ارائه تصویری یکسان و واحد در بازارهای جهانی.

مزیت های استاندارد سازی:

۱- کاهش هزینه های تبلیغاتی ناشی از صرفه جویی حاصل از مقیاس کار.

۲- ارائه تصویری واحد و منسجم از برند.

۳- تسهیل و سادگی فرآیند برنامه ریزی، هماهنگی و کنترل امور تبلیغاتی از سوی سازمان.

۴- استفاده بهتر از توانایی ها و منابع مدیریتی.

۵- استفاده بهینه از بودجه ی تبلیغات.

ورود به بازارهای جهانی محسوب می شود. با وجود این استراتژی نامناسب تبلیغاتی، اثری معکوس به فعالیتهای رقابتی شرکت داشته و زبان های غیر قابل جبرانی را برای شرکتها در پی خواهد داشت. از این رو ضروری است مدیران بازاریابی با بررسی کامل عوامل تاثیر گذار بر کارایی تبلیغات، نظیر ماهیت کالا، عوامل فرهنگی، زیر ساخت رسانه ای، وضعیت رقابتی بازار، دیدگاه مشتریان نسبت به کشور مبدا، اهداف مدیریتی، قوانین مرتبط با تبلیغات، منابع مالی در دسترس، سلاقت و ذائقه های مشتریان، زبان و سایر عوامل تاثیر گذار به انتخاب استراتژی مناسب اقدام کنند.

در فعالیتهای بین المللی، توجه خاصی به دو استراتژی استاندارد سازی (یکسان سازی) و انطباق سازی (تمایز) وجود دارد، که هر یک دارای معایب و مزیت هایی نسبت به هم می باشند.

استراتژی استاندارد سازی یا یکسان سازی:

بر اساس این رویکرد، افزایش سرعت ارتباطات، درهم گرایایی و شباهت بازارها، تاثیر گذار بوده است. طرفداران این نظریه بر این باورند که در عصر حاضر عواملی مانند: فناوری، فرهنگ، آداب و رسوم، ذائقه ها، عقاید، باورهای مذهبی و زبان، روند هم گرای را طی کرده است و در نتیجه فرآیندهای تبلیغاتی هم روند همگرایی و یکسان سازی را طی می نمایند.

بر اساس این تفکر (استاندارد سازی) انسانها با وجود اینکه متفاوت هستند نیازهای فیزیولوژیکی و



۵- رونق بازار و اشتغال آفرینی:

برخی معتقدند که تبلیغات تجاری موجب تشویق مردم به مصرف و در نتیجه رونق بازار داد و ستد را بدنبال خواهد داشت که این امر در نهایت موجب اشتغال آفرینی و در نتیجه رفاه بیشتر در جامعه خواهد شد، البته مشروط بر اینکه آگهی ها بر تولیدات داخلی متمرکز باشد.

در مقابل این نظریه برخی ها برآنند که تبلیغات مصرف گرایانه، نه تنها موجب توسعه ی کشور نمیشود بلکه به نظر میرسد اینگونه تبلیغات برای هدر دادن سرمایه های ملی و مقابله با توسعه یافتگی جامعه ای است که تولید اندکش در گرو واردات مواد اولیه و در آمد آن بیشتر از صادرات مواد خام معدنی است.

۶- تنظیم تولید:

تبلیغات گاهی نقش تنظیم کننده ی تولید را بر عهده دارد. اگر محصولات و کالاهای موسمی و فصلی را استثنا قرار دهیم در مورد کالاهای دیگر تبلیغات این قدرت را دارد که تولید و مصرف آنها را تنظیم کند یعنی با نیروی تبلیغات می توان کاری کرد که مصرف این کالا ها در تمام مدت سال در حد تعادل باقی بماند.

۷- حذف پس انداز:

یکی از مواردی که می توان از جمله آثار و کارکردهای تبلیغات تجاری به حساب آورد، حذف آینده نگری و پس انداز یا کم رنگ شدن آن در نظام اقتصادی خانوارهاست. تبلیغات نه تنها پس انداز را حذف می کند، بلکه به وسیله ی خرید اقساطی و یا دریافت وام برای خرید کالا از درآمدهای آینده نیز برداشتی می کند.

آثار اجتماعی تبلیغات تجاری:

۱- ایجاد نیازهای کاذب در جامعه:

تجاری به شکل گسترده ای استفاده می شود تا کالاها یا خدمات را به فروش رساند. شرکتهایی که به تولید کالاهای مصرفی می پردازند بیشتر از این روش استفاده می کنند.

آثار اقتصادی تبلیغات تجاری:

۱- کمک به وضوح و شفافیت بازار:

تبلیغات تجاری با انتقال اطلاعات، دستیابی به اهداف مهم اقتصاد کلان یعنی وضوح و شفافیت بازار را موثر می کند و از این رهگذر تولید کننده، فروشنده و مصرف کننده خواهند توانست تصویر صریح و روشنی از وضعیت بازار دریافت کنند.

۲- توسعه ی صادرات:

معرفی مناسب و موثر تولیدات یک کشور در بازار و بازارهای جهانی مهم ترین گام در توسعه ی صادرات و افتادن در چرخه پیشرفت به شمار می رود.

۳- رقابت سالم:

آگهی رقابت را در تولید گسترش می دهد، البته اکثر منتقدان معتقدند که نشر آگهی به جای تشدید رقابت باعث انحصاری شدن تولید در دست شرکتهای بزرگ خواهد شد چرا که این شرکتهای بزرگ قادرند با تامین هزینه های آگهی های گران قیمت، تولید کنندگان دیگر را از رقابت با خود ناتوان کنند و به حاشیه برانند.

۴- تعادل قیمتها:

تبلیغات باعث رونق فروش و کاهش قیمت تمام شده کالا می شود و در نتیجه پایین آمدن قیمتها را در پی دارد البته باید در نظر داشت گاهی تولید کننده بیشتر صرفه ای که از رونق فروش و کاهش قیمت تمام شده می برد باید برای آگهی هزینه نماید که در اینصورت گرانی کالا را بدنبال دارد و اساسا از انتقاداتی که به تبلیغات بازرگانی وارد بوده همین است.

در این استراتژی (انطباق سازی) استفاده از زمان، نماد و اسطوره های بومی و محلی در تدوین بخشهای بصری و کلامی تبلیغات موجب افزایش محسوس کارایی و تاثیر گذاری پیامهای تبلیغاتی خواهد شد. استراتژی انطباق سازی تبلیغات، علی رغم پر هزینه بودن با توجه به جزئیات بازارهای مختلف، سعی در ارائه پیامهای تبلیغاتی مطابق با مشتریان مختلف داشته و در صورت فراهم بودن منابع مالی کافی، موجب نفوذ بیشتر شرکت در بازارهای محلی و جهانی را فراهم می سازد.

مزایای انطباق سازی (تمایز):

۱- توجه به تفاوت های بین بازارهای کشورهای مختلف.
۲- امکان استفاده از امکانات رسانه ای مختلف با توجه به دسترسی و کارکردهای رسانه ها در بازارها ی هدف.

۳- توانایی رقابت موفقیت آمیز در بازارهای مختلف.

۴- هماهنگ بودن با قوانین و مقررات کشور مقصد.

۵- امکان اصلاح و تغییر به موقع پیامهای تبلیغاتی بر اساس سلائق مشتریان و چرخه ی عمر محصول.

۶- نظر مثبت مصرف کنندگان محلی نسبت به پیامهای تبلیغاتی بومی شده.

۷- توانایی ارتباط با فرهنگهای مختلف.

معایب انطباق سازی:

۱- افزایش قابل توجه هزینه های تبلیغاتی.

۲- عدم امکان تصویری منسجم و واحد از برند در بازارهای جهانی.

۳- نیاز به برنامه های مختلف تبلیغاتی.

استراتژی ترکیبی:

این رویکرد تفاوت های بین بازارهای محلی را مورد توجه قرار می دهد ولی استاندارد سازی فرآیند تبلیغاتی را تا حدی امکانپذیر می سازد. این رویکرد، محیط بیرونی شرکت و نیز بازارهای جهانی و محلی را مورد توجه قرار داده و بر اساس شرایط مقتضی، یکی از رویکردها را پیشنهاد می کند.

استفاده از استراتژی رانش و کشش در بازارهای بین المللی:

استراتژی رانش:

تولید کننده؛ فعالیتهای بازاریابی اش را به طور عمده که (فروش شخصی و پیشبرد فروش) است، متوجه افراد کانال توزیع می کند تا آنها را تشویق به تهیه ی کانالهای مزبور و فروش به مصرف کنندگان نهایی نماید.

استراتژی کشش:

تولید کننده؛ فعالیتهای بازاریابی خود را که به طور (آگهی تجاری و پیشبرد فروش) می باشد، متوجه مشتری نهایی می نماید تا آنها را تشویق به خرید کند. در استراتژی کشش به طور کلی از آگهی های



یک طرف عقیده و برداشت خود را بر طرف دیگر تحمیل نکند.

معیار هفتم

در تبلیغات نیازی نیست که حتما مخاطبان خود را مجبور به پذیرش عقاید خود کنیم و آنان را وادار به پذیرش عقاید و افکار خویش نماییم.

معیار هشتم

آن نوع از اطلاع رسانی و ارتباطات که تنها با رویکرد تخریبی و با هدف بی ارزش و یا تخریب دیگران باشد مورد تایید اسلام نیست. بنا به آموزه های دینی نباید بدگمانی را در جامعه ترویج داد. و نباید در امور شخصی دیگران به جاسوسی پرداخت و حتی نباید اطلاعات شخصی دیگران را که افشای آنان موجب آزردهی خاطر آنها می شود در اختیار آنها قرار داد.

معیار نهم

انتقال اطلاعات باید برطرف کنندهی نیاز واقعی باشد. اطلاعاتی که بین افراد جا به جا می شود یا مستقیما در زندگی مادی و معنوی آنان تاثیر مثبتی دارد و یا حاوی نکته ها و پیامهایی است که به اصلاح رفتار مخاطبان می انجامد. روشی در اطلاع رسانی که گاه با برنامه ریزی قبلی و به منظور انحراف افکار از نیازهای واقعی و هدایت آنها و نیازهای کاذب انجام می شود مورد پذیرش اسلام نیست.

معیار یازدهم

از نگاه اسلامی نباید به تبلیغ به عنوان شغلی نگریست که مانند دیگر شغل ها ترفندهای مختلفی جهت بالا

جامعه ای که این فرهنگ بر آن حاکم شود همان جامعه ی مصرفی خواهد بود که در آن شعار خرید و مصرفی بیشتر رواج می یابد و مصرف گرایی به نوعی وجهه ی اجتماعی، نه به یک نیاز ضروری تبدیل می شود. معیارها و روش های تبلیغ از دیدگاه اسلام

معیار اول

ابتدا باید به خود سازی پرداخته و آنچه خود را بدان پایبند نکردیم از دیگران نخواهیم.

معیار دوم

در گفتگو با مخاطبان باید زیباترین شیوه را پیش رو بگیریم.

معیار سوم

تبلیغ همواره باید با دلسوزی و آینده نگری برای مخاطبان همراه شود و گرنه از تاثیرات لازم برخوردار نخواهد بود.

معیار چهارم

اطلاع رسانی یک اصل تخلف ناپذیر نیست بلکه گاه مصلحتی مهمتر اقتضا می کند که از انتشار برخی از آنچه می دانیم خودداری کنیم.

معیار پنجم

در ارتباطات نباید همواره به دنبال اثر گذاری فوری بود بلکه می توان به اهداف بلند مدت و میان مدت اندیشید.

معیار ششم

ارتباطات مثبتی که میان افراد با ایمان وجود دارد در حد امکان باید از حالت دستوری و آمرانه خارج شود که

اگر تبلیغات متناسب با واقعیت های اقتصادی جامعه نباشد ممکن است به نیازهای کاذب دامن بزند که در این صورت مطالبات اجتماعی بالا رفته و ضمن بالا رفتن سطح انتظارات ملی، احساس محرومیت و عقب ماندگی در جامعه بوجود می آید.

۲- رواج هوس و مد:

بوجود آمدن نیاز کاذب در جامعه موجب احساس محرومیت و احساس شکاف طبقاتی و تبعیض اجتماعی در میان افرادی که خود را به دلیل ناتوانی در برابر نیازها محروم می بینند میشود؛ که این امر رواج هوس و مدگرایی را در جامعه بدنبال خواهد داشت.

۳- بروز جرایم اجتماعی:

تبلیغات تجاری موجب احساس ناامیدی و شکست در زندگی افرادی که توان کمتری نسبت به قشر مرفه برخوردارند می شود که این امر می تواند منشا بسیاری از جرایم اجتماعی شود.

۴- تغییر دادن گروه های مرجع:

گروه های مرجع کسانی هستند که به گونه ای بر ارزش ها و تلقی ها و رفتارات دیگران اثر میگذارند. تبلیغات بازرگانی با بهره گیری از چهره های مشهور سینمایی، ورزشی، موسیقی یا سیاسی و همچنین ارائه ی محصول به وسیله ی افراد خوش چهره و خوش پوش، گروه های مرجع مردم را تغییر داده و این افراد را به عنوان گروه های مرجع معرفی میکند.

۵- ایجاد جامعه ی مصرفی:

مصرف گرایی به عنوان یک فرآیند اجتماعی به مصرف هر چه بیشتر کالاهای تاکید می نماید.

حکایت

مردی ساده چوپان شخصی ثروتمند بود و هر روز در مقابل چوپانی اش پنج درهم از او دریافت می کرد.

خریداری کند.

صاحب آن گربه می خواست آن را بفروشد تا از شرش رها شود، تاجر آن را بحساب چوپان خرید و به سوی شهرش بر می گشت در مسیر بازگشت از میان روستایی گذشت، خواست مقداری در آن روستا استراحت کند، هنگامی که داخل روستا شد، مردم روستا گربه را دیدند و از تاجر خواستند که آن گربه را به آنان بفروشد.

تاجر از اصرار مردم روستا برای خریدن گربه از وی حیرت زده شد.

از آنان پرسید:

دلیل اصرارتان برای خریدن این گربه چیست؟

مردم روستا گفتند:

ما از دست موشهایی که همه زراعتهای ما را می خورند مورد فشار قرار گرفته ایم که چیزی برای ما باقی نمی گزارند

و مدتی طولانی است که به دنبال یک گربه هستیم تا برای از بین برون موشها ما را کمک کند.

آنان برای خریدن آن گربه از تاجر به مقدار وزن آن طلا اعلام آمادگی کردند.

هنگامی که تاجر از تصمیم آنان اطمینان حاصل کرد، با خواسته آنان موافقت کرد که گربه را به مقدار وزن آن طلا بفروشد.

چنین شد و تاجر به شهر خویش برگشت، مردم به استقبالش رفتند و تاجر امانت هر کسی را به صاحبش داد تا اینکه نوبت چوپان رسید

تاجر با او تنها شد و او را به خداوند قسم داد تا راز آن پنج درهم را به او بگوید که آن را از کجا بدست آورده است؟

چوپان از پرسش های تاجر تعجب کرد اما داستان را بطور کامل برایش تعریف نمود.

تاجر شروع به بوسیدن چوپان کرد در حالی که گربه می کرد و می گفت:

خداوند در عوض بهتر از آن را به تو داد چرا که تو به روزی حلال راضی بودی و به بیشتر از آن رضایت ندادی.

در اینجا بود که تاجر داستان را برایش تعریف کرد و آن طلاها را به او داد



یک روز صاحب گوسفندان به چوپانش گفت:

می خواهم گوسفندانم را بفروشم چون می خواهم به مسافرت بروم و نیازی به نگهداری گوسفند و چوپان ندارم و می خواهم مزدت را نیز بپردازم.

پول زیادی به چوپان داد اما چوپان آن را نپذیرفت و مزد اندک خویش را که هر روز در مقابل چوپانی اش دریافت می کرد و باور داشت که مزد واقعی کارش است، ترجیح داد.

چوپان در مقابل حیرت زدگی صاحب گوسفندان، مزد اندک خویش را که پنج درهم بود دریافت کرد و به سوی خانه اش رفت.

چوپان بعد از آن روز که بی کار شده بود، دنبال کار می گشت اما شغلی پیدا نکرد ولی پول اندک چوپانی اش را نگه داشت و خرج نکرد به امید اینکه روزی به کارش آید

در آن روستا که چوپان زندگی می کرد مرد تاجری بود که مردم پولشان را به او می دادند تا به همراه کاروان تجارتي خویش کالای مورد نیاز آنها را برایشان خریداری کند.

هنگامی که وعده سفرش فرا رسید، مردم مثل همیشه پیش او رفتند و هر کس مقداری پول به او داد و کالای مورد نیاز خویش را از او طلب کرد

چوپان هم به این فکر افتاد که پنج درهمش را به او بدهد تا برایش چیز سودمندی خرید کند

لذا او نیز به همراه کسانی که نزد تاجر رفته بودند، رفت.

هنگامی که مردم از نزد تاجر رفتند، چوپان پنج درهم خویش را به او داد.

تاجر او را مسخره کرد و خنده کنان به او گفت: با پنج درهم چه چیزی می توان خرید؟

چوپان گفت: آن را با خودت ببر هر چیز پنج درهمی دیدی برایم خرید کن.

تاجر از کار او تعجب کرد و گفت: من به نزد تاجران بزرگی می روم و آنان هیچ چیزی را به پنج درهم نمی فروشند؛ آنان چیزهای گرانبهائی می فروشند.

اما چوپان بسیار اصرار کرد و در پی اصرار وی تاجر خواسته اش را پذیرفت.

تاجر برای انجام تجارتش به مقصدی که داشت رسید و مطابق خواسته ی هر یک از کسانی که پولی به او داده بودند ما یحتاج آنان را خریداری کرد.

هنگام برگشت که مشغول بررسی حساب و کتابش بود، بجز پنج درهم چوپان چیزی باقی نمانده بود و بجز یک گربه ی چاق چیز دیگری که پنج درهم ارزش داشته باشد نیافت که برای آن چوپان

نکاتی مهم درباره **حمله قلبی** که بهتر است بدانید



هر ۴۳ ثانیه یک بار یک نفر در جهان دچار حمله قلبی می شود. سکنه های قلبی واقعا تبعیض قائل نمی شوند و زنان و مردان پیر و جوان را تحت تاثیر قرار می دهند. در مطالعه ای که در سال ۲۰۱۸ منتشر شد، محققان بیش از ۲۸۰۰۰ نفر را که برای سکنه قلبی در بین سالهای ۱۹۹۵ تا ۲۰۱۴ بستری بودند، بررسی کردند و به نتایجی جالب رسیدند.

به گزارش سرویس خواندنی های انتخاب، برخی عوامل می توانند در کاهش حمله قلبی موثر باشند و برخی دیگر در شناسایی و پیشگیری حمله قلبی موثرند:



چگونه می دانم که دچار حمله قلبی شده ام؟

قانون شماره یک: خودتان بیماری تشخیص ندهید. اگر کمترین سوء ظنی دارید که ممکن است دچار حمله قلبی شده باشید، با شماره اورژانس تماس بگیرید. از آنجا که حدود نیمی از مرگها در اثر حمله قلبی در اولین ساعت پس از حمله اتفاق می افتد بهتر است هر چه سریعتر با اورژانس تماس بگیرید. بیشتر حملات قلبی شامل ناراحتی در مرکز قفسه سینه است که بیش از چند دقیقه طول می کشد، یا از بین می رود و دوباره برمی گردد. ممکن است احساس فشار ناخوشایند و احساس درد کنید.

ناراحتی قسمت بالای بدن: درد در یک یا هر دو بازو، کمر، گردن، فک یا معده نیز می تواند علامتی از مشکل باشد.

تنگی نفس: این علامت ممکن است با ناراحتی در قفسه سینه یا بدون آن ایجاد شود.

علائم دیگر: به علائم بدنی که معمولاً آنها را تجربه نمی کنید توجه کنید، مانند عرق سرد، حالت تهوع، سبکی سر، خستگی بیش از حد.

افزون بر اینها، حمله قلبی ممکن است با احساس نشستن یک فیل بر روی سینه شما همراه باشد. در سکنه قلبی، خون رسانی به ماهیچه های قلب قطع می شود و سلول های ماهیچه ای قلب شروع به مردن می کنند که ممکن است باعث درد قفسه سینه شود - اما گاهی اوقات به خصوص در خانم ها اینطور نیست. بیشتر حملات قلبی به آرامی و با درد و ناراحتی خفیف ایجاد می شود.



۳ علامت سکته مغزی که شاید بسیاری از افراد نمی دانند

همه ما می دانیم که سکته مغزی یک رویداد پزشکی بسیار جدی و اغلب کشنده است. اما آیا علائم هشدار دهنده سکته مغزی را می دانید؟ براساس اطلاعات مراکز کنترل و پیشگیری از بیماری ها (CDC)، سکته های مغزی سالانه حدود ۱۴۰۰۰۰ آمریکایی را می کشد، و پنجمین علت اصلی مرگ در ایالات متحده است. یکی از بهترین راه های جلوگیری از سکته مغزی توجه به علائم است. در واقع بهتر است از برخی علائم کمتر شناخته شده سکته آگاه باشید. گرچه نمی توان با قطعیت گفت هر فردی که چنین علائمی دارد بنابراین قطعاً دچار سکته مغزی می شود.



سردردهای شدید

درد شدید سردرد که اغلب به اشتباه، میگرن در نظر گرفته می شود، یکی از علائم سکته مغزی است که باید آن را مورد توجه قرار دهید. اگر مرتب دچار سردردهای شدید می شوید بهتر است هر چه سریعتر موضوع را پیگیری کنید.

سکسکه

شاید برایتان بسیار عجیب باشد اما سکته مغزی و سکسکه منجر به بروز سکسکه می شوند و به همین دلیل می توان اینگونه گفت که سکسکه می تواند با سکته مرتبط باشد. البته قرار نیست هر سکسکه ای خطرناک در نظر گرفته شود اما سکسکه های مداوم و طولانی خطرناکند.



گیجی

بسیاری از افراد با بالا رفتن سن عملکرد خود را از دست می دهند و این کاملاً طبیعی است. اما اگر با سردرگمی ناگهانی سر و کار دارید، فقط پیر شدن را مسئول گیج شدن خود ندانید. گیجی و هر نوع از دست دادن عملکرد اجرایی (معروف به دمانس عروقی) معمولاً زمانی اتفاق می افتد که مغز از جریان خون محروم شود (مانند زمان سکته مغزی).



شرکت مهندسی ارکان تدبیر صنایع (آتیکو)



انف : زمینه های فعالیت های شرکت مهندسی ارکان تدبیر صنایع (آتیکو)

- ۱- مستقر بر اساس و بهره برداری از تجهیزات دانه بندی
- ۲- مشاور در احداث و بهره برداری از خطوط فرآوری و تخلیه گسترده آهن به روش خشک و تر
- ۳- مستقر بر اساس و بهره برداری از کارخانجات گندله سازی به روش کلس چلینر و روش آلودگی
- ۴- مستقر بر اساس و بهره برداری از کارخانجات سیمان و سنگسوز کلسیم به روش سترگین
- ۵- مستقر بر اساس و بهره برداری از کارخانجات فولاد به روش کوره قوس الکتریکی یا فولاد آهن الکتریکی با و بدون
- ۶- مستقر بر اساس و بهره برداری از کارخانجات فولاد کربن و فولاد
- ۷- مستقر بر اساس و بهره برداری از کارخانجات فولاد کربن و فولاد
- ۸- مستقر بر اساس و بهره برداری از کارخانجات فولاد کربن و فولاد
- ۹- مستقر بر اساس و بهره برداری از کارخانجات فولاد کربن و فولاد
- ۱۰- مستقر بر اساس و بهره برداری از کارخانجات فولاد کربن و فولاد

ب : فعالیت های انجام شده در پروژه ها

- ۱- تسلیم اسناد مناقسه بین المللی ، برگزاری مناقسه ها
- ۲- ارزیابی پیشنهادها و انتخاب شرکت های خارجی
- ۳- ارزیابی پیشنهادها و انتخاب شرکت های داخلی
- ۴- ارزیابی مشخصات فنی و انتخاب ماشین آلات و تجهیزات خارجی
- ۵- ارزیابی مشخصات فنی و انتخاب ماشین آلات و تجهیزات داخلی
- ۶- مدیریت مهندسی ، طراحی و نظارت بر ساخت ، خرید و نصب ماشین آلات و تجهیزات داخلی و خارجی و راه اندازی و راهبری آنها
- ۷- مدیریت مهندسی ، طراحی و نظارت بر پروژه های ساختمانی و اسکلت فلزی پروژه ها
- ۸- تهیه و تدوین برنامه های آموزشی پرسنل در بخش های نصب و راه اندازی و بهره برداری
- ۹- مدیریت مهندسی ، طراحی و نظارت بر امور برنامه ریزی و کنترل پروژه ها و کارخانجات تولیدی و سیستم های اطلاعاتی مدیریت
- ۱۰- مدیریت مهندسی بر اساس سیستم های عملکرد پروژه ها و کارخانجات (P.G.T)

ج : پروژه های انجام شده در دست انجام

- ۱- پروژه خرید ماشین سنگ آهن به ظرفیت ۸ میلیون تن در سال در سنگان
- ۲- پروژه فرآوری گسترده آهن به ظرفیت ۴۵ میلیون تن در سال در سنگان
- ۳- پروژه گندله سازی به ظرفیت ۴۵ - ۴ میلیون تن در اردکان و سنگان
- ۴- پروژه سیمان منبوه به روش سترگین به ظرفیت ۱۶ میلیون تن در سال در اردکان
- ۵- پروژه آبرخانه فولاد به روش قوس الکتریکی به ظرفیت ۶۳ میلیون تن در اردکان
- ۶- پروژه نیروگاه سیکل ترکیبی چادگان با ظرفیت ۵۰ مگا وات
- ۷- پروژه های کارخانه فرسایش به ظرفیت ۱۲۰۰ - ۲۵۰۰ تن در سال در آرا و همدان

آشنایی با شرکت مهندسی ارکان تدبیر صنایع

این شرکت در شصت و نه سال ۱۳۸۲ توسط کارشناسان مجرب سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران (ایتدو) بر اساس قوانین و مقررات اساسی و با هدف راهبردی جامع پروژه های بزرگه توسعه و در سال ۱۳۸۲ موفق به اخذ رتبه بک فلان اساسی از دفتر معاونت برنامه ریزی و نظارت راهبردی نهاد ریاست جمهوری گردید.

خدمات شرکت ارائه خدمات فنی و نظارتی با کیفیت بالا بر کلیه صنایع مهندسی ، طراحی برنامه ریزی و کنترل پروژه ، تامین مواد ، مشارکت ، مشاوره اجرایی ، تست و راه اندازی پروژه ها ، برنامه ریزی تولید ، سیستم های اطلاعاتی مدیریت آموزش و ... بوده و در این راستا موفق به دریافت گواهینامه استاندارد مدیریت کیفیت ISO 9001 ، استاندارد مدیریت ریسک محیطی ISO 14001 ، استاندارد مدیریت ایمنی و بهداشت حرفه ای OHSAS 18001 گردیده است.



کارشناسان این شرکت طی سال های طولانی در پروژه های عظیم صنایع معدنی و فولادی حضور داشته و تجربیات فراوان و با توجه ای را کسب نموده که در خصوص شرکت مهندسی ارکان تدبیر صنایع (آتیکو) با دقتی وسیع و داریان یافته آن را با همگان در اختیار برده و در اختیار پروژه های بزرگ صنعت قرار می دهد.

Arkantadbir Industries Eng. Co
Tehran Address : 15th St. Alak shargh to
Nasim Atandeh (Atagh) Blvd , Tehran , Iran
Tel : 0098(0) 21 - 24201567 - 9
Fax : 0098(0) 21 - 22056780
Arkantadbir Address : 25th St Arkantadbir
Nasim High Way - Arkantadbir Politizing Plant
Tel : 0098(0) 352 - 2211112
Tehran : 0098(0) 352 - 2211124



شرکت مهندسی ارکان تدبیر صنایع (آتیکو)
آدرس تهران : خیابان نسیم ماندلا (آراغها) ، خیابان حافظ شرقی ، پلاک ۸ ، طبقه ۴
تلفن : ۰۲۱-۲۲۰۵۶۷۸۰ ، فکس : ۰۲۱-۲۲۰۵۶۷۸۰
آدرس اردکان : کیلومتر ۲۵ جاده اردکان - نسیم
تلفن : ۰۳۵۲ - ۲۲۱۱۱۲۲ ، فکس : ۰۳۵۲ - ۲۲۱۱۱۲۲

یک واحد نورد با ظرفیت ۵۰۰ هزار تن در سال
یک واحد فولادسازی (طرح توسعه) با ظرفیت ۶۰۰ هزار تن در سال
تامین نیازهای داخلی کشور
افزایش تولید فولاد در کشور
افزایش مستمر کیفیت و استاندارد
افزایش سطح صادرات غیر نفتی



شرکت صنایع آهن و فولاد سرمد ابرکوه (سهام خاص)

SARMAD IRON & STEEL

CATALOGUE 2018

WWW.SARMADSTEEL.COM

این شرکت به منظور تامین بخشی از نیازهای فولادی کشور، در اسفندماه سال ۱۳۹۱ با سرمایه‌گذاری مشترک دو شرکت بزرگ صنعتی و معدنی چادرملو و سرمایه‌گذاری توسعه معادن و فلزات، تاسیس گردید. مجتمع آهن و فولاد سرمد ابرکوه، بهره‌برداری از واحد نورد خود با ظرفیت تولید اسمی سالانه ۴۵۰ هزار تن انواع میلگرد آجدار ۸ تا ۳۲ میلی‌متر را در آذر ماه ۱۳۹۵ آغاز نموده و طرح‌های احداث واحد کلاف و کارخانه فولادسازی با ظرفیت تولید سالانه ۶۰۰ هزار تن شمش فولادی را نیز در راستای اهداف خود در دست دارد.

آدرس: تهران، بلوار نلسون ماندلا، کوچه ایرج، پلاک ۴، طبقه ۵

فکس: ۰۲۱-۷۲۳۷۹۹۹۹

تلفن: ۰۲۱-۷۲۳۷۹۰۰۰

<http://sarmadsteel.com>

info@sarmadsteel.com



مهندسی معکوس و بومی سازی قطعات صنعتی

مهندسی و بهینه سازی انرژی و طراحی نیروگاههای خورشیدی

اتوماسیون صنعتی و طراحی نرم افزارهای مربوطه (MIS-BI) و آزمایشگاهی

ارائه خدمات مهندسی و مطالعات ژئوتکنیک و آبرسانی

بهینه سازی فرآیندهای صنعتی و طراحی پلنت های مربوطه

Tel : 22660581-6

Fax : 22660580

www.cpg-pars.com

info@cpg-pars.com

Pamidco

پامیدکو

پامیدکو راهی نو از سنگ آهن تا فولاد

احداث گندله سازی غدیر ایرانیان با ظرفیت ۴ میلیون تن

احداث واحد گندله سازی صبا نور به ظرفیت نهصد و بیست هزار تن

احداث فولاد سازی چادرملو به ظرفیت یک میلیون و سیصد هزار تن

احداث کارخانه گندله سازی خراسان به ظرفیت دو میلیون و پانصد هزار تن

احداث واحد مگامدول احیاء چادرملو به ظرفیت یک میلیون و پانصد و پنجاه هزار تن

تلفن : ۲۲۰۵۴۵۴۰ فکس : داخلی ۵۰۱

www.pamidco.com



Hotel GhasreJahan

هتل بین المللی قصر جهان



سایت هتل قصر جهان

<http://www.hotelghasrjahan.com>

اینستاگرام هتل قصر جهان

www.instagram.com/ghasrejahanhotel96

هتل قصر جهان در تلگرام

t.me/ghasrejahanhotel

ایمیل رزرواسیون

reservation@hotelghasrejahana.com

ایمیل مدیریت

ceo@hotelghasrejahana.com

تلفن رزرو: ۰۳۱-۵۴۷۱۰

