

اخبار فولاد

فولاد مبار که، صنعت امید آفرین؛

زنجیره فولاد به کمک تجارت کشور آمد

در حالی که تراز تجاری غیر نفتی ایران طی نیمه نخست سال ۱۴۰۴ نشان‌هایی از رکود قیمتی در بازار جهانی را منعکس می کند، بخش فولاد با جهشی ۴۵ درصدی در حجم صادرات به یکی از نقاط روشن اقتصاد تبدیل شد. در شرایط پیچیده تجارت جهانی، اعداد و ارقام اصلی غالباً حقایق عمیق تری را پنهان می کنند. تراز تجاری غیر نفتی ایران در نیمه نخست سالال ۱۴۰۴ دقیقاً چنین معمای را پیش روی مافراز می دهد. در حالی که حجم کل تجارت اندکی کاهش یافته است و واردات شاهد کاهش قابل توجه ۱۵ درصدی در ارزش بوده، صادرات غیر نفتی از نظر دلاری تقریباً ثابت مانده (حدود ۲۵.۹ میلیارد دلار) اما از نظر حجمی رشد چشم گیر ۶ درصدی داشته است. این واگرای، نشان دهنده فشارهای قیمتی قابل توجهی است و این پارادوکس در هیچ کجایه اندازه بخش استراتژیک آهن و فولاد مشهود نیست؛ جایی که یک توسعه چشم گیر در تنژ صادراتی، پداهای مسردر رکود اقتصاد جهانی و افت قیمت کالاها را پنهان می سازد.

جهش حیرت انگیز صادرات فولاد

مقیاس افزایش صادرات مرتبط با فولاد غیر قابل انکار است. در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته، حجم کل صادرات در سراسر زنجیره ارزش آهن و فولاد با جهش حیرت‌انگیز ۴۵ درصدی، از ۱۳.۹ میلیون تن به ۲۰.۲ میلیون تن افزایش یافت. این امر نشان دهنده انعطاف پذیری و دسترسی قابل توجه به بازار، به ویژه در تأمین خریداران برای محصولات اولیه و میانی است.

بزرگترین عوامل این پیروزی تنسّازی عبارت بودند از: کسب‌کننده سنگ آهن که حجم صادرات آن ۹۹ درصد افزایش یافت و به ۶.۵ میلیون تن رسید. آهن اسفنجی که صادرات آن ۸۹ درصد جهش کرد به ۱.۱ میلیون تن رسید.



فولاد نیمه ساخته (بیلت، بلوم، اسلب) که حجم ترکیبی آن بار شد ۴۰ درصدی به ۳۱.۹ میلیون تن رسید که عمدتاً ناشی از صادرات اسلب (رشد حجمی ۶۹ درصدی) بود و این افزایش ناگهانی نشان می دهد که تولیدکنندگان ایرانی با موفقیت از تقاضا برای ورودی‌های پایه بهره برده‌اند، که احتمالاً با استفاده از نیازهای منطقه‌ای یا تغییرات در الگوهای عرضه جهانی بوده است.

آثار رکود جهانی بر صادرات ایرانی

با این حال، ارقام دلاری، دانستنی کمتر خوشایند را روایت می کنند. علی‌رغم افزایش ۳۵ درصدی حجم تولیدات، کل ارزش صادراتی زنجیره فولاد تنها ۲۶ درصد رشد کرد و از ۳.۱ میلیارد دلار به ۳.۹ میلیارد دلار رسید و این تفاوت، مستقیماً به واقعیت‌های خشن رکود بازار جهانی و افت متعاقب آن در قیمت‌های بین‌المللی فولاد اشاره دارد. زمانی که قیمت‌ها کاهش می یابند، استراتژی‌های صادراتی به شدت به کالاهای اولیه یا نیمه ساخته که اساساً به کامودیتی‌ها متکی هستند، بیشترین فشار را احساس می کنند. افت ناامیدکننده ۲۳ درصدی ارزش صادرات مقاطع طولی و علی‌رغم کاهش کمتر از ۱۷ درصدی در حجم، این فشار قیمتی را بیشتر بر جسته می سازد.

فولاد مبار که ترسیم مسیری رو به بالا در زنجیره ارزش

با این حال، در میان این چشم‌انداز چالش برانگیز، به نظر می‌رسد گروه فولاد مبار که اصفهان، بزرگ‌ترین تولیدکننده کشور، با حفظ ثباتی متفاوتی حرکت می کند. عملکرد این گروه صنعتی، خرد استراتژیک تمرکز بر محصولات با ارزش افزوده بالاتر را برجسته می سازد؛ رویکردی که منعکس کننده راهبرد رهبران جهانی صنعت است. در حالی که مقاطع طولی دچار لغزش شدند، صادرات محصولات تخت (ورق گرم، سرد، پوشش دار) یک موفقیت برجسته بود که ۲۷۱ درصد در حجم و ۱۸۶ درصد در ارزش جهش کرد. فولاد مبار که اصفهان، به عنوان بازیگر غالب در این بخش، نقشی اساسی در این دستاورد داشت. شرکت مادر در این دوره بیش از ۷۵۰ هزار تن محصول تخت صادر کرد که نشان دهنده رشد ۱۲۰ درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل است. فولاد مبار که اصفهان در سطح گروه نیز از صادرات ۱.۲ میلیون تننی فراتر رفت و بیش از ۴۵۰ میلیون دلار آراآوری به همراه داشت.

نکته حیاتی این است که فولاد مبار که اصفهان فقط بیشتر نمی فروشد؛ بلکه هوشمندانه تر می فروشد. برای نخستین بار، این شرکت کلاف ورق گرم با ارزش افزوده بالاتر را و نه فقط اسلب، از طریق رینگ صادراتی بورس کالای ایران عرضه کرد. این حرکت حساب شده به سمت بالای زنجیره ارزش، دقیقاً همان استراتژی است که توسط غول‌های جهانی با هدف تمایز و حاشیه سود بهتر دنبال می شود.

این تحرک صادراتی تاحدی ناشی از رکود در تقاضای داخلی بود که بازارهای خارجی را برای حفظ سطوح تولید حیاتی می ساخت.
تداوم این استراتژی ارزش محور با موانعی روبرو است. بنگاه‌های بزرگ صراحتاً خواستار حمایت سیاستی، به ویژه دسترسی به «تار دوم ارزی» برای فروش درآمدهای صادراتی با نرخ‌های مطلوب تر، جهت جبران هزینه‌های بالای صادراتی است. آن‌ها همچنین خواستار اقدام علیه صادرات غیر رسمی به وسیله کارت‌های یکبار مصرف هستند که کاتال‌های رسمی را تضعیف می کنند.

روزنه امید در رکود

بخش فولاد ایران در اوایل سال ۱۴۰۴ پویایی قابل توجهی در افزایش حجم صادرات از خود نشان داد و قدرت تولیدی خود را به اثبات رساند. با این حال، رشد اندک ارزش، یادآور آسیب‌پذیری آن در برابر چرخه‌های قیمت جهانی است، به ویژه با توجه به اتکانه آن به کالاهای کمتر فرآوری شده.

در راستای هدف استراتژیک توسعه سبد محصولات فولاد مبار که، تولید گرید S235J2W به عنوان محصول دیگری از خانواده فولادهای مقاوم به خوردگی اتمسفری (Weather Resistance Steel) در دستور کار شرکت قرار گرفت و باتلاش جمعی بخش‌های مختلف فولاد مبار که، مطابق با استانداردهای جهانی با موفقیت تولید شد.

علیرضا مولوی زاده، مدیر متالورژی و روش‌های تولید فولاد مبار که، در این باره گفت: گرید S235J2W مطابق استاندارد 5-EN10025 ویرایش سال ۲۰۱۹ محصول جدیدی است که طراحی و تولید آن برای اولین بار در کشور در گستره وسیعی از ابعاد (ضخامت ۱۶ تا ۲ میلی متر) انجام شده است. این رده از محصولات به دلیل حضور مس (Cu) به عنوان عنصر آلیاژی اصلی و عناصر دیگری همچون کروم (Cr)، نسبت به فولادهای ساختمانی رایج مقاومت زیادی در برابر خوردگی دارد و طول عمر آن‌ها بیش از پنج برابر فولادهای ساختمانی رایج است.

در پی تولید این گرید فولادی ارزشمند، برخی از رؤسا و کارشناسان بخش‌های مرتبط بافرایند تولید این محصول چنین گفتند:

مسعود نصیری، مدیر خط نورد گرم اظهار کرد: واحد نورد گرم همواره به منظور تأمین اهداف شرکت در زمینه تولید محصولات جدید و تأمین نیازهای جدید بازارهای داخلی و صادراتی همکاری حداکثری داشته و تلاش کرده همراه با کاهش توقفات و حفظ روند تولید، با تأمین آماده به کاری تجهیزات و انجام بازرسی‌های مؤثر، این امکان را فراهم سازد که شرایط تولید محصولات جدید متنوع در خط نورد گرم قابل برنامهریزی و عملیاتی باشد.

وی بیان کرد: ارتقای شاخص‌های کمی و کیفی نورد گرم با وجود توسعه سبد محصولات یکی از موارد شایان توجه در این زمینه است. نورد این محصول در خط نورد گرم را باید م‌رون حمایت و مساعدت مدیریت، تلاش کلیه همکاران در قسمت‌های مختلف شرکت از جمله خط نورد گرم دانست. با تولید موفق این محصول جدید در واحد نورد گرم با کیفیت مطلوب و دست‌یابی به خواص مورد نظر مشتری، اکنون این گرید در فهرست تولیدات فولاد مبار که قرار گرفته و در صورت اخذ سفارش‌های انبوه می توان نیاز مشتریان داخلی و صادراتی را تأمین کرد.

بابک شهریاری، رئیس واحد ترپروپروس گفت: علت مقاومت بالای این فولادها در برابر خوردگی، تشکیل یک لایه پیوسته و چسبنده اکسیدی روی سطح فلز است که به صورت سدی نفوذناپذیر از فولاد پایه در برابر اکسیداسیون و زنگ زدگی محافظت می کند. تشکیل این لایه اکسیدی که پتینا (PATINA) نام دارد، تحت تأثیر عوامل مختلفی از جمله آنالیز شیمیایی محصول و شرایط محیطی است که در آن قرار دارد. حضور عناصری همچون کروم، مس، نیکل و حتی فسفر (در خانواده خاصی از این رده فولادها) به افزایش سرعت تشکیل این لایه و پایداری بیشتر آن منجر می شود. در این میان عناصر مس و کروم، با ایجاد کمپلکس اکسیدی نقش بسزایی در مقاومت به خوردگی این فولاد دارند.



گزارش

«علیرضا منصوری» مطرح کرد؛

صادرات؛ قلب تپنده توسعه فولاد مبارکه

مدیر صادرات گروه فولاد مبار که با تأکید بر نقش اساسی صادرات در رشد توسعه این مجموعه گفت: صادرات قلب تپنده توسعه فولاد مبار که است.

علیرضا منصوری، مدیر صادرات گروه، با اشاره به اهمیت صادرات اظهار داشت که این فعالیت صرفاً یک فعالیت اقتصادی نیست؛ بلکه مسیری است برای یادگیری، ارتقای فناوری و مدیریت حرفه‌ای که دانش فنی را به داخل کشور منتقل می کند و باعث می شود مجموعه در تراز جهانی عمل کند.

او افزود: ما مسیر صادرات یاد گرفتیم. این که چگونه استانداردهای بین‌المللی را رعایت کنیم، با فناوری‌های نوین آشناسازی و نیازهای بازار جهانی را پیش‌بینی کنیم. این تجربه‌ها به ما کمک کرده است محصولات با کیفیت و با ارزش افزوده بالا تولید کنیم و در عین حال دانش و تجربه را در اختیار سایر بخش‌های داخلی قرار دهیم.

پیشینه صادرات و تأثیر آن بر توسعه فولاد مبار که
منصوری یادآور شد: بخش عمده توسعه‌های زیرساختی و افزایش ظرفیت تولید از محل درآمدهای صادراتی تأمین شده است. رشد تولید از ۲.۴ میلیون تن در سال‌های ابتدایی به بیش از ۱۱ میلیون تن امروز، بدون شک مدیون عملکرد موفق صادراتی ماست وی اشاره کرد: صادرات باعث شده است فولاد مبار که به فناوری‌های نو، الگوهای مدیریتی به‌روز و نیازهای متنوع مشتریان جهانی دست یابد. بسیاری از محصولات جدید ما مبتدا در مسیر صادرات طراحی و تولید می‌شوند و سپس به بازار داخلی راه پیدا می کنند. این رویکرد باعث می‌شود که بازار داخلی نیز از نوآوری‌های جهانی بهره‌مند شود و سطح کیفیت محصولات داخلی ارتقا پیدا کند

قیمت‌گذاری صادراتی در شرایط نوسان ارزی
منصوری درباره شیوه قیمت‌گذاری محصولات صادراتی گفت: قیمت‌گذاری صادراتی مبتنی بر نرخ‌های جهانی و شرایط رقابتی بازار بین‌الملل است و نه بر مبنای نرخ ارز داخلی. با این حال، دوندنرخی بودن ارز در کشور اثرات غیر مستقیم دارد. گاهی برخی افراد با خرید

toseeirani.ir



مدیر متالورژی و روش‌های تولید شرکت؛

تولید S235J2W در فولاد مبارکه محقق شد



S235J2W را داشته باشد باید پارامترهای ریخته‌گری مداوم به دقت تنظیم و پایش شوند، زیرا این نوع فولاد به دلیل حضور عناصر مس و کروم، حساس به جادایش و ترک‌های سطحی است؛ بنابراین لازم است میزان خنک‌کاری کیفیت قالب و ناحیه خنک‌کاری ثانویه تنظیم شود، پودر قالب با محتوای کم فلوئور و فسفر استفاده شود، حالت نوسان به گونه‌ای تنظیم شود که از ایجاد ترک طولی و چسبندگی جلوگیری شود و سرعت و سنوبرهیت به دقت کنترل شوند تا از کیفیت تختال تولیدی اطمینان حاصل شود. خوشبختانه با طراحی و اجرای دقیق تمامی این موارد در واحد ریخته‌گری مداوم، یک محصول جدید و با کیفیت به منظور ایجاد تنوع هر چه بیشتر در سبد محصولات فولاد مبار که با موفقیت تولید شد.

حسین محمد قاسمی، کارشناس تولید فولادسازی و ریخته‌گری مداوم گفت: در صنایع امروزی و خصوصاً مهندسی مواد، فولادهای مقاوم در برابر خوردگی جوی به عنوان گزینه‌ای اقتصادی و با دوام برای محیط‌های مرطوب و آلوده جایگاه و اهمیت ویژه‌ای یافته‌اند. گرید فولادی S235J2W، بر اساس استاندارد EN 10025 5، یکی از محبوب‌ترین آلیاژهای ساختمانی دارای مقاومت در برابر اکسیداسیون جوی است. وی عنوان کرد: این فولاد با بهره‌مندی از عناصر آلیاژی مانند نیکل، مس و کروم، دارای ترکیبی ایدئال از استحکام، جوش‌پذیری و دوام در محیط‌های خورنده است و با ایجاد یک لایه محافظ روی سطح که از پیشرفت خوردگی جلوگیری می کند، عمر سازه را بدون نیاز به پوشش‌های اضافی افزایش می دهد.

کارشناس فرایند فولادسازی و ریخته‌گری مداوم اظهار کرد: برای دست‌یابی به یک محصول با کیفیت که خواص مدنظر در طراحی گرید روزافزون افزایش خواهد یافت.

سید محمودمانسی، مهندس فرایند نورد گرم گفت: این محصول با عرض ۱۱۵ متر و در ضخامت‌های مختلف ۸ تا ۱۵ میلی متر جهت استفاده در مصارف مرتبط، معرفی شده بود. با توجه به جدید بودن گرید و تنوع شرایط فرایندی برای تولید آن در ضخامت‌های متفاوت، بررسی جامعی بر اساس محاسبات و شبیه‌سازی‌ها و همچنین سوابق تولیدات مشابه صورت گرفت تا از امکان‌پذیری تولید این نوع محصول در ابعاد مختلف به‌صورت پایدار و بدون ایجاد ریسک توقف و خسارات تبعی در خط نورد گرم اطمینان حاصل شود.

تحویل به‌موقع، پایداری در تأمین و تعامل حرفه‌ای با مشتریان بین‌المللی است.
وی اضافه کرد: افزایش نرخ حامل‌های انرژی در کشور یکی از چالش‌های اصلی صنعت فولاد است. در حالی که رقبا در کشورهای دیگر از انرژی یارانه‌ای بهره‌مند هستند، لازم است سیاست‌گذاران برای حفظ مزیت رقابتی فولاد ایران، حمایت هوشمندانه‌ای از فولادسازان داخلی داشته باشند

تداوم صادرات در شرایط تحریم

تحریم‌ها همواره یکی از پیچیده‌ترین چالش‌های فولاد مبار که بوده است. منصوری گفت: در دوره‌های مختلف تحریم، از جمله سال‌های ۱۳۸۹ و ۱۳۹۷، فولاد مبار که با طراحی سازه‌ها و ی‌های



مالی و لجستیکی توانسته است مسیر صادرات خود را باز نگه دارد. امروز اغلب معاملات با به‌صورت نقدی انجام می‌شود تا ریسک‌های بانکی و اعتباری به حداقل برسد
وی افزود: ما از توان حمل و نقل ریلی و جاده‌ای داخلی استفاده می‌کنیم تا کالاها را در سریع‌ترین زمان و با کمترین هزینه به مقصد برسانیم. حتی در شرایط محدودیت‌های حمل و نقل دریایی،

شماره ۲۰۳۵ / چهارشنبه ۲۷ آبان ۱۴۰۴ / ۷ جمادی‌الاول ۱۴۴۷ / ۲۹ اکتبر ۲۰۲۵

صنعتی و زیرساختی به سمت استفاده بیشتر از این سازه‌ها و تغییر الگوی ساخت و ساز خواهد شد.

وی در پایان خاطر نشان کرد: تولید این محصول ویژه که با تلاش جمعی همه واحدهای تولیدی و پشتیبانی فولاد مبار که صورت گرفته و واحد بازاریابی و فروش آن را به عهده دارد، علاوه بر توسعه ظرفیت فولاد مبار که در تولید انواع محصولات خاص، کشورمان را از واردات یکی دیگر از انواع ورق‌های فولادی و خروج ارز در این بخش بی‌نیاز ساخته است. همچنین می‌توان با تولید انبوه این گرید علاوه بر تأمین بازار داخل، در حوزه صادرات نیز وارد شد و برای کشور ارزآوری داشت که این امر شایسته قدردانی است.

محمد رحمتی، کارشناس محیط‌زیست فولاد مبار که گفت: شرکت فولاد مبار که به عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده فولاد در خاورمیانه، همواره پایداری محیط‌زیستی و دست‌یابی به کربن خنثی را در قلب استراتژی‌های خود قرار داده است. این شرکت با هدف کاهش ۳۰ درصدی انتشار گازهای گلخانه‌ای تا سال ۱۴۱۰ و دست‌یابی به فولاد سبز/ کربن خنثی تا اقیق ۲۰۵۰، برنامه‌های جامعی را اجرا می‌کند. از جمله این ابتکارات می‌توان به استقرار سیستم مدیریت کربن و حسابداری گازهای گلخانه‌ای، محاسبه ردپای کربن بر اساس استانداردهای بین‌المللی و اجرای پروژه‌های اقتصاد چرخشی اشاره کرد.

وی عنوان کرد: در همین راستا و متناسب با اهداف استراتژیک توسعه سبد محصولات، فولاد مبار که برای اولین بار در کشور، گرید S235J2W از خانواده فولادهای مقاوم به خوردگی اتمسفری (Weathering Steel) را تولید کرده است. از آنجاکه این محصول دوام و ماندگاری زیادی دارد، اثرات مثبت چشمگیری بر محیط‌زیست در چرخه حیات (LCP) دارد. بر اساس پژوهش‌ها در ارزیابی انجام‌شده، فولادهای مقاوم به خوردگی مانند S235J2W نیاز به رنگ‌آمیزی و نگهداری دوره‌ای را کاهش می‌دهند که این امر انتشار ترکیبات آلی فرار (VOC) را به حداقل می‌رساند و مصرف انرژی و مواد شیمیایی را کم می‌کند. همچنین، عمر طولانی‌تر این فولادها منجر به کاهش تقاضای تولید فولاد جدید می‌شود که این خود به معنای صرفه‌جویی در منابع طبیعی، کاهش انتشار دی‌اکسیدکربن در فرایند تولید و کم شدن پسماندهای صنعتی است. در نهایت، این محصول با ترویج استفاده مجدد و بازیافت، به کاهش اثرات محیط‌زیستی کلی صنعت کمک می‌کند و اکوتوسیستم (اقتصاد محیط‌زیستی) را در چرخه حیات فولاد کاهش می‌دهد.

کارشناس محیط‌زیست فولاد مبار که اظهار کرد: فولادهای مقاوم به خوردگی اتمسفری مانند S235J2W توسط برخی از برترین فولادسازان جهان تولید می‌شوند و اثرات محیط‌زیستانی مثبت آن‌ها در گزارش‌های پایداری آن‌ها مورد بررسی قرار گرفته است. شرکت SSAB سوند، به عنوان دارنده لایسنس رسمی COR-TEN (معروف‌ترین برند Weathering Steel)، این محصولات را تولید می‌کند و بسر مزایای محیط‌زیستی و اقلیمی آن‌ها تأکید دارد.

وی بیان کرد: شرکت‌های آمریکایی مانند United States and Nucor Corporation (U.S. Steel Corporation) نیز در تولید این گریدها پیشرو هستند و در گزارش‌های پایداری خود، به کاهش مصرف منابع و بهبود کارایی چرخه حیات اشاره کرده‌اند. همچنین، شرکت SDI (Steel Dynamics, Inc.) این محصولات را عرضه می‌کند و مطالعات نشان می‌دهد که استفاده از آن‌ها می‌تواند اثرات محیط‌زیستی و ردپای کربن را در کل چرخه حیات کاهش دهد؛ بنابراین تولید این محصول توسط فولاد مبار که، نه تنها یک دستاورد ملی است، بلکه گامی محسو با استانداردهای جهانی برای ساخت آینده‌ای پایدار و سبز است.

شبکه‌ای مطمئن برای ارسال محصولات ایجاد کرده‌ایم تا صادرات هیچ‌گاه متوقف نشود

توسعه بازارهای هدف و هوش تجاری

منصوری تأکید کرد که برنامه‌ریزی صادراتی فولاد مبار که مبتنی بر مطالعات دقیق بازار و تحلیل داده‌های جهانی است. با استفاده از ابزارهای هوش تجاری، روند تقاضای کشورهای هدف تا اقیق ۱۴۱۰ پیش‌بینی شده و برنامه تولید و فروش متناسب با نیاز بازارهای منطقه‌ای و جهانی تنظیم می‌شود. اولویت گروه فولاد مبار که کشورهای همسایه هستند که بیشترین ارزش افزوده را برای شرکت ایجاد می‌کنند.

تمرکز بر صادرات محصولات با ارزش افزوده بالا

مدیر صادرات گروه عنوان کرد: سال گذشته حدود ۴۰ درصد از صادرات فولاد مبار که مربوط به محصولات با ارزش افزوده بالا بود و امسال نیز هدف‌گذاری کرده‌ایم این سهم افزایش یابد. تمرکز ما بر صادراتی است که ضمن برخورداری از کیفیت ممتاز، برند فولاد مبار که را در سطح جهانی متمایز می‌کنند. این محصولات باعث می‌شوند که نام ایران در بازار جهانی به عنوان تولیدکننده فولاد با کیفیت بالا شناخته شود و نه صرفاً به عنوان صادر کننده مواد اولیه.

صادرات؛ مسیر یادگیری و نوآوری صنعتی

منصوری در پایان اظهار داشت: صادرات برای فولاد مبار که یک دانشگاه واقعی است. هر تعامل با مشتری خارجی ما را با استانداردهای جدید فناوری‌های نو و نیازهای متنوع بازار جهانی آشنا می‌کند. نتیجه این تعاملات نوآوری در تولید، بهبود کیفیت و رشد دانش فنی در سراسر مجموعه است.
او یادآور شد که توسعه‌های امروز فولاد مبار که م‌رون نگاه صادرات محور و تجربه‌های ارزشمند حضور در بازارهای بین‌المللی است. این تجربه‌ها نه تنها باعث رشد اقتصادی شده، بلکه در هنگ کار ی حرفه‌ای، نوآوری و رقابت سالم را در کل مجموعه نهادینه کرده است.

منصوری در پایان گفت: ما معتقدیم که مسیر موفقیت فولاد مبار که در گرو تداوم صادرات، رعایت استانداردهای بین‌المللی و نوآوری مستمر است. هر گامی که در این مسیر برداشته می‌شود، نه تنها به توسعه شرکت کمک می‌کند، بلکه باعث پیشرفت صنعتی ایران در سطح جهانی می‌شود.