

رئیس واحد فروش اقلام مازاد شرکت فولاد مبار که خبر داد:

کسب ارزش افزوده چشمگیر از محل فروش اقلام مازاد

اتفاق بسیار مبار کی بودیم و کل نیاز به اکسیژن بیمارستان‌های تحت پوشش دانشگاه علوم پزشکی استان اصفهان و استان‌های هم‌جوار به‌صورت رایگان توسط فولاد مبار که برآورده شد. تأمین این گازها بر عهده واحد انرژی و سیالات، فروش و هماهنگی‌های لازم جهت توزیع و عقد قراردادها بر عهده واحد اقلام فروش مازاد است. انگیزه مدیریت فولاد مبار که از این اقدام ممانعت از برخی افراد سودجو موسوم به کاسبان کرونا بود که مبالغی چند برابر بیشتر از ارزش واقعی این کالا در بازار طلب می‌کردند و قیمتی چند برابر رقم فولاد مبار که در مزایده اعلام می‌نمودند، با وجود آنکه فولاد مبار که به دلیل اختلاف قیمت به وجود آمده می‌توانست سود بسیار خوبی به دست بیاورد، با انگیزه عمل به مسئولیت اجتماعی خود نهایتاً به کمک بیماران کرونایی و کادر محترم درمان شتافت و اکسیژن مورد نیاز آن‌ها را به‌صورت رایگان در اختیار دانشگاه علوم پزشکی قرار داد و به‌جز دانشگاه علوم پزشکی استان اصفهان، استان‌های قم، چهارمحال و بختیاری، تهران، اراک و بسیاری از بیمارستان‌های زیرمجموعه دانشگاه‌های علوم پزشکی در کشور از این امکان بهره‌مند شدند. طبق برآوردهای صورت گرفته تا پایان سال حدود ۱۸ هزار تن اکسیژن در بیمارستان‌های کشور مصرف خواهد شد که البته با توجه به شیب رو به گسترش شیوع بیماری کرونا امکان افزایش این مقدار نیز دور از ذهن نیست.

سخن پایانی؟

ضمن قدردانی از همکاری تمامی نواحی تولیدی، واحد حفاظت و حراست فیزیکی و کمیسیون معاملات یادآوری می‌کنم که سود قابل توجهی که از محل فروش اقلام مازاد برای شرکت به بار نشسته، در نتیجه همکاری‌های ارزشمند همه این عزیزان بوده است.

ارزش افزوده قابل توجهی را برای فولاد مبار که در پی خواهد داشت.

■ **در خصوص ارتباط با مشتریان و بازار یابی بهتر توضیح دهید.**

تدابیر بسیار خوبی اندیشیده و اجرا شده تا مشتریان بالقوه بیشتری از طریق اصلاح ساختار و بازاریابی جذب شوند. این افزایش به‌نجوی بود که در سال ۹۷ کل مبلغ حاصل از عملکرد واحد فروش اقلام مازاد و اقلام فرعی فولاد افزایش چشمگیری پیدا کرد. این در حالی است که ۲۵ درصد افزایش درآمد و افزایش سود به دلیل اصلاح ساختار موجود به بار نشسته است و توانستیم روی کالاهای مازاد با آنالیز بهتر و تیوپوگرافی صورت گرفته مبلغ واقعی اقلام را کشف کنیم.

شیوع ویروس کرونا در روند فعالیت‌های ایسن واحد تأثیری داشته است؟

قطعاً تأثیر داشته است، اما با مشخص شدن اهداف و تعیین استراتژی‌ها، امیدواریم به یاری خداوند با غلبه بر ویروس کرونا فراهم شدن امکان حضور مشتریان در فولاد مبار که وبازاریابی‌های واحد فروش اقلام مازاد و همچنین امکان برقراری تعامل هر چه بیشتر با پیمانکاران، شرایط انجام تعهدات و حمل‌ونقل بارهای خریداری شده و تحویل آن‌ها به شرکت‌ها و به‌طور کلی دست‌یابی به اهداف برنامه‌ریزی شده را روند بهتری انجام شود.

فولاد مبار که در تأمین اکسیژن مورد نیاز بیماران کرونایی که در بیمارستان‌ها بستری هستند، اقدامات خوبی انجام داده است، قدری در این خصوص توضیح دهید.

برای فروش این گازها که مازاد بر نیاز شرکت بودند، مزایده، ضایعات بخشی بر گزار و قیمت بسیار خوبی کشف شد، ولی با توجه به شرایط خاصی که الآن کشور ما با آن روبه‌روست و موضوع بیماری کرونا، با مساعدت مدیرعامل محترم و همکاری نواحی مرتبط شاهد

شامل می‌شود. محصولات فرعی مثل انواع گازها، اکسیژن، نیتروژن و آرگون نوع دیگری از اقلام مازاد هستند که در کنار محصولات اصلی تولید می‌شوند. یکی از دیگر اقدامات واحد فروش اقلام مازاد انجام فرایند تهاست که به‌عنوان نمونه به تها تر خرسک با قراضه یا آهن اسفنجی است.

اقدامات دیگری هم در این واحد انجام می‌شود؟

فروش خدمات از دیگر وظایف این واحد است. این وظیفه به‌تازگی به این واحد اضافه شده و این اقدام با توجه به اصلاح چارت سازمانی واحد فروش خدمات و واحد اقلام مازاد به‌منظور یکپارچه‌سازی فرایند فروش خدمات صورت گرفته است. کلیه خدماتی که شرکت فولاد مبار که در قالب آزمایشگاه، تعمیرات مرکزی، اتوماسیون ابزار دقیق و خدمات عمومی به شرکت‌های پیمانکار داخلی یا خارجی ارائه می‌دهد از جمله اقدامات در حوزه فروش خدمات است.

مهم‌ترین دستاوردهای این واحد چه بوده است؟

افزایش ۲۵ درصدی ارزش افزوده کسب‌شده از محل فروش اقلامی که به دلایل مختلف در این شرکت بی‌استفاده بوده‌اند برای شرکت دهه‌میلیارد تومان ارزش افزوده بر مغان آورده است.

از راستای پیشگیری از انباشت اقلام مازاد در شرکت چه تدابیری اتخاذ شده است؟

به این منظور به‌پسود فرایندهای مذکور با اجرای مکانیسم طراحی شده تا آخر سال جاری تعریف و در دست اجراست. پیش‌بینی می‌شود وظایفی که کلیه واحدهای مرتبط در فرایند فروش باید انجام دهند با اجرای این مکانیسم به‌نجوی مشخص و تفکیک شود و انتظار می‌رود با اجرای این سیستم مدون و یکپارچه شاهد کاهش قابل توجه هزینه‌های نیروی انسانی، انبارداری، خواب سرمایه و موارد دیگری باشیم که



کنترل مواد یا نواحی تولیدی در مورد آن‌ها اعلام فروش می‌کنند. در این مرحله واحد فروش اقلام مازاد کار سودآوری برای ذی‌نفعان داشته باشد، واحد فروش اقلام مازاد است.

در همین خصوص پای صحبت‌های احمد رضا جمشیدیان، رئیس واحد فروش اقلام مازاد این شرکت نشستیم تا با عملکرد این واحد و نقش آن در افزایش درآمدهای آن بیشتر آشنا شویم.

این اقلام شامل چه مواردی است؟

فروش اقلام مازاد در یک نگاه کلی شامل فروش کالاهای مازاد بر مصرف، مستعمل، ضایعاتی و فرعی است. همچنین اقلام و تجهیزات یدکی نو که از پروژه‌های توسعه یا پروژه‌های دیگر اضافه می‌آید و در شرکت بی‌استفاده است مشمول اقلام مازاد می‌شود. دسته دیگر اقلام ضایعاتی هستند که در فرایند تولید محصول اصلی فولاد مبار که به‌وجود می‌آیند و مواردی از جمله پودرهای اکسید آهن و خرسک را

یکی از بخش‌هایی که در فولاد مبار که توانسته تأثیر چشمگیری در افزایش درآمدهای شرکت و سودآوری برای ذی‌نفعان داشته باشد، واحد فروش اقلام مازاد است.

در همین خصوص پای صحبت‌های احمد رضا جمشیدیان، رئیس واحد فروش اقلام مازاد این شرکت نشستیم تا با عملکرد این واحد و نقش آن در افزایش درآمدهای آن بیشتر آشنا شویم.

قدری در خصوص نقش واحد فروش اقلام مازاد توضیح دهید.

کلیه اقلامی که در فرایند تولید شرکت مورد استفاده قرار گرفته‌اند و دیگر قابلیت مصرف در فولاد مبار که را ندارند، جزو اقلام مستعمل به‌شمار می‌روند و واحدهای مربوطه مانند

در شرایطی که در اقتصاد به‌شدت رقابتی امروز، کسب درآمد و سودآوری با مشکلات خاص خود مواجه است، این تفکر بسیار ساده‌انگارانه خواهد بود که تنها با فروش محصول بتوان در این عرصه دوام آورد. به عبارت بهتر، اگر در بنگاه‌های اقتصادی بزرگ مانند فولاد مبار که به‌مباحثی مانند بهره‌وری نیروی انسانی، خرید اقلام و تجهیزات با کیفیت که به تولید بیشتر و با کیفیت‌تر می‌انجامند، مصارف بهینه انرژی و مواد اولیه، بومی‌سازی اقلام مورد نیاز در داخل کشور با قیمت تمام‌شده کمتر و کسب درآمد از محل فروش اقلام مازاد توجه نشود، بدون تردید باید شاهد نزول سازمان باشیم.

خبر

مدیر ناحیه نورد سرد شرکت فولاد مبار که خبر داد:

عبور از مرز تولید ۴.۵ میلیون تن محصولات پوشش‌دار

ناحیه نورد سرد در سال ۱۳۷۱ راه‌اندازی شد تا پاسخگوی نیازهای مشتریانی باشد که به استحکام بیشتر و دقت ابعادی بهتری نسبت به محصولات گرم نیاز دارند. مشتریان عمده محصولات سرد، خودروسازان، تولیدکنندگان لوازم خانگی، پروفیل‌سازان و ... هستند. از سال ۱۳۸۲ بار راه‌اندازی خطوط پوشش‌دار قلع‌اندود، گالوانیزه و رنگی قابلیت‌های جدیدی به ناحیه نورد سرد اضافه گردید تا پاسخگوی طیف بیشتری از مشتریان باشد. محصولات پوشش‌دار هم از نظر طول عمر و هم از نظر زیبایی مزایای منحصر به‌فردی دارد.

بهزاد بهادرانی، مدیر ناحیه نورد سرد شرکت فولاد مبار که از تولید بیش از ۴.۵ میلیون تن محصولات پوشش‌دار در این شرکت خبر داد.

وی با اعلام این خبر افزود: محصولات پوشش‌دار شرکت فولاد مبار که شامل ورق قلع‌اندود، ورق گالوانیزه و ورق رنگی است که فرایند پوشش‌دهی هر محصول مخصوص به خود آن است.

بهادرانی خاطر نشان کرد: روش پوشش‌دهی گالوانیزه به‌صورت غوطه‌وری و خطر رنگی که در امتداد خط گالوانیزه واقع گردیده به‌صورت خط پوشش‌دهی غلنگی طراحی شده و پوشش‌دهی محصول قلع‌اندود هم به‌صورت الکترولیتی است.

مدیر ناحیه نورد سرد شرکت فولاد مبار که افزود: امروزه استفاده از محصولات پوشش‌دار به دلیل وجود لایه محافظ پوششی جهت ممانعت از خوردگی و اکسیداسیون و همچنین زیبایی بیشتر این محصولات در صنعت بسیار افزایش یافته و قطعاً در آینده نیز درخواست سفارش مشتریان از این نوع محصولات بیشتر خواهد شد.

بهادرانی یکی از استراتژی‌های مهم شرکت فولاد مبار که و ناحیه نورد سرد را توسعه‌آیند واحدهای تولیدی و به دنبال آن افزایش تولید و کیفیت محصولات پوشش‌دار برشمرد.



وی با اشاره به بهره‌برداری خط تولید محصول گالوانیزه در سال ۱۳۸۲ از بیشترین مصرف این محصول در صنایع ساختمانی خبر داد و گفت: تا پایان مهرماه ۱۳۹۹ به میزان ۳ میلیون و ۲۲۶ هزار تن محصول گالوانیزه در شرکت فولاد مبار که تولید شده است. تقریباً نیمی از محصول گالوانیزه مستقیماً به فروش می‌رسد و نیمی دیگر از آن به خط بعدی یعنی خط ورق رنگی وارد شده و تبدیل به محصول ورق رنگی می‌شود که بیشترین مصرف آن در صنایع ساختمانی است. اخیراً با افزایش کیفیت، این محصول در صنایع لوازم خانگی نیز کاربرد دارد.

مدیر ناحیه نورد سرد شرکت فولاد مبار که در ادامه به محصول قلع‌اندود به‌عنوان یکی دیگر از محصولات پوشش‌دار حساس که در صنایع بسته‌بندی و مواد غذایی کاربرد دارد اشاره کرد و گفت: خط تولید قلع‌اندود نیز در سال ۱۳۸۲ به بهره‌برداری و تولید رسید و تا به امروز بیش از یک میلیون و ۴۷۵ هزار تن محصول در این واحد تولید شده که در مجموع باعث دست‌یابی به افتخار عبور از مرز تولید بیش از ۴.۵ میلیون تن محصول پوشش‌دار در مجتمع فولاد مبار که در سال جهش تولید شده است.

بهزاد بهادرانی در پایان از دیگر مدیران مرتبط با تولید و توسعه ناحیه نورد سرد شرکت فولاد مبار که که در راه‌اندازی و تولید این خطوط ایفای نقش کرده‌اند و همچنین کارکنان کوشای ناحیه نورد سرد به جهت همکاری ایشان تشکر کرد و کسب این موفقیت را به همگی کارکنان شرکت تبریک گفت و خاطر نشان کرد: در راستای توسعه خط و افزایش کیفیت محصولات پوشش‌دار، پروژه‌هایی به‌منظور تداوم کمیت و کیفیت تولید محصولات اجرا شده و یا در حال اجرا است

گام برداشتن به سوی هدف نهایی ۱۳۵ هزار تن در دستور کار ناحیه نورد سرد قرار دارد



این دستاوردها است. همچنین در خط نورد دوقفسه‌ای با تولید ۱۲ هزار و ۷۰۰ تن محصول قلع‌اندود در یک ماه افتخار ارزشمندی به ثبت رسید. همچنین در خط تاندم، با وجود همه محدودیت‌ها و شیوع ویروس کرونا، به رکورد بسیار خوب ۱۲۷ هزار و ۵۰۰ تن در یک ماه دست یافتیم. همچنین گام برداشتن به سوی هدف نهایی ۱۳۵ هزار تن در آینده در دستور کار قرار دارد که بسیار حائز اهمیت است.

نیاید فراموش کرد که در تولید محصولات ویژه هم با تولید ۲۱ هزار تن و افزایش ۲۵۰ درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل به عملکرد درخشانی دست یافته‌ایم.

در مجموعه نورد سرد از تجهیزات حساسی از جمله جوش‌های لیزری استفاده می‌شود، در این خصوص توضیح دهید.

همان‌گونه که اشاره کردید، در خطوط مختلف نورد سرد ماشین‌های جوش متعددی به کار گرفته شده و دو ماشین با فناوری جوش لیزری در خطوط اسیدشویی شماره ۲ و تاندم نصب و در حال کار هستند. با توجه به اینکه این ماشین‌ها وارداتی و تحت تحریم بودند و تأمین قطعات یدکی و تعمیر آن‌ها می‌مواجه کند، مدیریت

شرکت با شرکت علوم فنون لیزر ایران در بهمن ماه سال گذشته وارد مذاکره و عقد قرارداد شد و مقرر گردید طی ۱۴ ماه با همکاری فولاد مبار که و شرکت مذکور، این تجهیز بسیار حساس در کشور بومی‌سازی شود. خوشبختانه روند کار به‌خوبی پیش می‌رود و قرار بر این است که در

آبان ماه، لیزر فیبری بومی‌سازی شده تست، و تا اوایل سال آینده وارد فاز نصب و راه‌اندازی شود.

در زمینه محصولات و ضخامت‌های جدید چه برنامه‌ای در دست اقدام است؟

الکترولیتی، جرم‌ها و روغن روی ورق برداشته و سپس به خط آنیلینگ ارسال می‌شود. در زنجیره محصولات سرد، بعد از اینکه محصولات به سمت این واحد ارسال می‌شود، بسته به گرید و خواص مکانیکی مورد نیاز، در خطوط آنیلینگ شارژ و بعد از انجام عملیات حرارتی، کلاف‌ها به خطوط بعدی ارسال می‌شوند.

اسیدشویی: زمانی که ورق‌ها در واحد نورد گرم با درجه حرارت بالا نورد می‌شوند، لایه‌ای از اکسید روی ورق‌ها تشکیل می‌شود و این واحد وظیفه زدودن اکسید را بر عهده دارد. پس از آن ورق در نورد سرد به ورق‌های با کیفیت با ضخامت کمتر تبدیل می‌شود.

خط اسیدشویی شماره ۱ با روش غوطه‌وری و خط اسیدشویی شماره ۲ نیز به روش اغشایی کار می‌کنند. ضمن اینکه وظیفه کناربری ورق در این خطوط انجام می‌شود. در عین حال فروش مستقیم با استفاده از ماشین روغن‌کاری از دیگر خروجی‌های این خطوط است.

خطوط نورد: خطوط نورد سرد از نورد پنج‌قفسه‌ای و دوقفسه‌ای تشکیل شده است. ظرفیت خط نورد پنج‌قفسه‌ای حدود یک میلیون و ۵۰۰ هزار تن در سال است. ضخامت ورق در ورودی این خط ۲ تا ۵.۳ میلی‌متر و خروجی آن ۰.۳۵ تا ۳ میلی‌متر است. در حال حاضر از ظرفیت ۲۰۰ هزار تنی نورد دوقفسه‌ای برای تولید ۱۵۰ تا ۱۶۰ هزار تن محصولات قلع‌اندود استفاده می‌شود.

مهم‌ترین دستاوردهای تولید در ناحیه نورد سرد چه بوده است؟

همکاران این ناحیه طی یک سال اخیر و به‌ویژه در سه ماه گذشته به رکوردهای زیادی دست یافته‌اند. رکورد روزانه در اسیدشویی شماره ۱ و رکورد تولید در یک شیفت در اسیدشویی شماره ۱ بخشی از

محسن استکی، مدیر محصولات سرد شرکت فولاد مبار که همزمان بر نامه راد یو فولاد بود که بخش‌های بی‌ی از گفت و گوی وی با شنوندگان راد یو فولاد را از نظر می‌گذرانید:

نخست قدری در خصوص جایگاه و وظیفه مجموعه مدیریت محصولات سرد توضیح دهید.

این مجموعه که به‌صورت مستقیم زیر نظر مدیریت محترم ناحیه نورد سرد فعالیت می‌کند، از پنج واحد اسیدشویی ۱ و ۲، خطوط پاکس آنیلینگ، کارگاه غلنگ و خطوط نورد تشکیل شده است.

کارگاه غلنگ: این واحد وظیفه سنگ‌زنی و انجام تعمیرات مربوط به غلنگ‌ها و متعلقات آن را در ناحیه نورد سرد بر عهده دارد. کارگاه غلنگ نورد سرد متشکل از سه زیرمجموعه کارگاه‌های غلنگ شماره ۱ و ۲ و کارگاه کروم‌کاری است. در کارگاه کروم‌کاری غلنگ‌های کاری به‌منظور افزایش عمر و کاهش استهلاک، کروم‌کاری می‌گردند. در کارگاه‌های غلنگ در هر ماه به‌طور متوسط حدود ۱۵۰۰ غلنگ سنگ‌زنی و به‌خطوط مربوطه ارسال می‌شود. در کنار این فعالیت، امور دیگری از جمله سنگ‌زنی کلیه تیغه‌های نورد سرد از واحدهای مربوطه، به‌علاوه تیغه‌های نورد گرم و تعمیرات چک‌های مربوط به غلنگ‌ها نیز انجام می‌شود.

آنیلینگ: این واحد نیز به‌منظور فرم‌پذیری یا شکل‌پذیری فولاد تشکیل شده است. محصولات بعد از نوردیده شدن در خطوط نورد به سمت خطوط آنیلینگ هدایت می‌گردد و بعد از آن، طی فرایندی، عملیات نورد پوسته‌ای بر روی آن‌ها انجام می‌شود. در زنجیره قلع‌اندود قبل از اینکه عملیات آنیل انجام شود، ورق باز و به‌روش

انواع تسمه که از گریدهای خاص است و تولید ورق‌های رنگی و گالوانیزه پر کاربرد در صنایع لوازم خانگی به توفیقات چشمگیری دست یافته‌ایم.

در فولاد مبار که ورق مورد نیاز صنایع خودروسازان نیز تولید می‌شود. در این خصوص توضیح دهید.

این ورق‌ها به MB شهرت دارند و از محصولات خاص به‌شمار می‌آیند. تولید حداکثری و با کیفیت این قبیل محصولات از سوی مدیریت شرکت در دستور کار قرار گرفته است. حدود ۲۰ فعالیت خاص در نورد سرد برای تولید محصولات MB تعریف شده و تلاش می‌کنیم محصولات مورد نیاز خودروسازان را با رویکرد کیفیت‌محوری تولید کنیم تا از واردات این محصولات بی‌نیاز شویم و ارزش افزوده بالاتری برای شرکت به‌ارمغان آوریم.