

حسن مطلع نخستین روز کاری مدیر عامل فولاد مبارکه تجدید بیعت با آرمان‌های شهدا و دیدار با کارکنان

صبح شنبه چهارم اسفندماه سعید زرن‌دی، مدیر عامل فولاد مبارکه در نخستین ساعات حضور خود در فولاد مبارکه ابتداء در محل معراج‌الشهدای شرکت حاضر شد و ضمن قرآنت فاتحه بر مزار دو شهید نام‌آشنای آرمیده در این شرکت به مقام شامخ شهدا ادای احترام کرد و پس از بازدید از خطوط تولید و روند پیشرفت پروژه احداث نورد گرم ۲ در فضای صمیمی با کارکنان حاضر در آن نواحی دیدار کرد. به گزارش خبرنگار فولاد در این بازدید که محمدیاسر طیب‌نیا مدیر عامل پیشین فولاد مبارکه و اعضای شورای معاونین شرکت نیز مدیر عامل جدید فولاد مبارکه را همراهی می‌کردند، سعید زرن‌دی از نزدیک با روند فعالیت کارکنان در نواحی مختلف و برخی نقطه نظرات آن‌ها آشنا شد.

وی در ادامه در جمع نمازگزاران مسجد ساختمان مرکزی شرکت حاضر شد و پس از اقامه نماز ظهر و عصر در بیاناتی ضمن قدردانی از زحمات محمد یاسر طیب‌نیا تصریح کرد: امیدواریم در ادامه راه پر افتخار فولاد مبارکه در یک فضای صمیمی و سازنده یک‌رویه و روبه‌جلو‌رأ در این مجموعه طراحی کنیم.



زرن‌دی با بیان این که کارهای بسیار خوبی در مجموعه فولاد مبارکه انجام شده است، عنوان کرد: ان‌شاءالله با یاری هم‌پنوانیم این کارها را با قوت بیشتر ادامه دهیم.

کارکنان فولاد مبارکه، سرماه‌های اصلی شرکت هستند که باید پاس داشته شوند

زرن‌دی در ادامه از کارکنان فولاد مبارکه به عنوان سرمایه اصلی شرکت یاد و در همین زمینه اضافه کرد: پیش از حضور در فولاد مبارکه در جلسات متعدد با اهل فن حوزه صنعت فولاد کشور و مدیران پیشین فولاد مبارکه همواره بر این تأکید داشته‌ایم که از ابتدای دوران ساخت تا به امروز مهم‌ترین دارایی و سرمایه فولاد مبارکه پیش‌تر از تجهیزات و تکنولوژی شرکت، کارکنان با دانش و فرهیخته این شرکت هستند. از این‌رو نگاه و باور من نیز این است که کارکنان فولاد مبارکه و شرکت‌های خانواده بزرگ این مجموعه از مهم‌ترین ارزش‌های سازمان هستند که باید به نحو احسن از این ظرفیت‌ها در مسیر تعالی و عزت‌مندی کشور بهره‌مند شد. وی اظهار امیدواری کرد، با توکل بر خداوند و همت والای کارکنان شرکت بتوان قدم‌های تحولی در مسیر پیشرفت ایران اسلامی برداریم.

مدیر عامل فولاد مبارکه با تأکید بر حکمت این که خداوند در قرآن کریم کلمه حدید را در کنار قسطنط قرار داده است، ادامه داد: در مسئولیت‌های قبل نیز همیشه نگاهم بر این بوده که خداوند در این عنصر ارزش‌هایی قرار داده است. همچنان که به حضرت داود (ع) قدرت اعمال در حدید را عطا فرمودند و این جاست که ارزش کار صنعتگرانی مانند فولاد مبارکه بیشتر آشکار می‌شود که خداوند به هر یک از آنان فرصت کار با آهن را داده تا محصولی تولید کنند که ابزار اقامه قسط و روزی مردمان باشد. به همین جهت امروز بعد از حضور در گلزار شهدای شرکت، فرصت را مغتنم شمرده و کار خود را با حضور در خطوط تولید و کارکنان بخش‌های مختلف شروع کردم تا بر اهمیت کار همکاران بیشتر از همیشه ارج نهاده باشم.

وی خاطر نشان کرد: اگر امروز فولاد مبارکه شرکتی موفق و شایسته است به دلیل این است که فضای تولید و ارتباط بین مدیران، سرپرستان، مسئولان و کارکنان خطوط خوب است و انسجام خوبی در حوزه مدیریت برقرار است.



زرن‌دی در بخش دیگری از سخنان خود کارکنان را به اقامه نماز در اول وقت توصیه کرد و گفت: هنگام اذان، زمان متعلق به خداست؛ لذا غیر از کسانی که باید لزوماً در محل حضور داشته باشند، سایر عزیزان در نماز اول وقت کوشا باشند. به‌خاطر داشته باشیم خداوند رحمان در آیه ۴۱ سوره حج فرموده‌اند «الَّذِينَ آمَنُوا وَآلَهُمْ فِي الْأَرْضِ قَامُوا الصَّلَاةَ وَآتَوُا الزَّكَاةَ وَآمَرُوا بِالْمَعْرُوفِ وَنَهَوْا عَنِ الْمُنْكَرِ وَآلَهُمْ عِاقِبَةُ الْأُمُورِ». از این رو یکی از وجوه افتخار کسی که ادعای کند در مسیر رستگاری است و لاغیر، همین اقامه نماز در اول وقت با جماعت است.

چنانچه نیت ما خالص باشد، خداوند مسیر موفقیت را بر ما هموار خواهد کرد

وی در بخش پایانی سخنان خود ضمن آرزوی موفقیت، سلامتی و عاقبت برای محمدیاسر طیب‌نیا گفت: با عنایت به این که مسئولیت خطیری بر عهده من نهاده شده است از خداوند متعال می‌خواهم که به همه‌سأ کمک کند تا با همکاری و همدلی بتوانیم این امانت را به بهترین شکل ممکن حفظ و در مسیر تعالی رهنمون کنیم و پابنت خالص باقیات‌الصالحاتی برای خود بر جای گذاریم. مدیر عامل جدید فولاد مبارکه افزود: نکته حائز اهمیت این است که بدانیم چنانچه نیت ما خالص باشد، خداوند نیز درهای خیر و رحمت را بر ما خواهد گشود و مسیر موفقیت را بر ما هموار خواهد کرد و در این حالت است که می‌توانیم امیدوار باشیم که طبق دعای حضرت ابراهیم که فرمودند «رَبِّ هَبْ لِي حُكْمًا وَآلِفِقْفَنِي بِالصَّالِحِينَ» پروردگار از حکمت و دانش خود بر ما بی‌بخشد و ما را در زمره صالحین قرار دهد.

امیر افلاکی، مدیر پشتیبانی، بازاریابی و فروش فولاد مبارکه در برنامه رادیو فولاد این هفته حاضر شد و ضمن پاسخ‌گویی به سوالات مجری ایسن برنامه، اقدامات این شرکت در حوزه مشتری‌مداری و حمایت از مشتریان را تشریح کرد.

در مورد شرح وظایف مدیر پیت پشتیبانی بازاریابی و فروش توضیح دهید.

مدیر پیت پشتیبانی بازاریابی و فروش شامل دو واحد پشتیبانی فنی مشتریان و واحده تحقیقات بازار و پشتیبانی تجاری فروش است. به‌صورت خلاصه فعالیت‌هایی که همکاران مادر این دو واحد انجام می‌دهند شامل مطالعات و تحقیقات بازارهای داخل و خارج، شناسایی بازارهای جدید و مشتریان بالقوه، شناسایی نیازها و انتظارات مشتریان، فرایند پذیرش مشتری، بخش‌بندی مشتریان بر اساس معیارهای کمی و کیفی، مدیریت ثبت قیمت، مدیریت سامانه‌های ارتباطی با مشتریان CRM، مدیریت سامانه جامع تجارت، ارائه مشاوره فنی و تجاری به مشتریان، حضور در کمیته‌های صمت استانی، بررسی و رسیدگی به ادعاهای فنی مشتریان، انجام رضایت‌سنجی و نظرسنجی سالیانه از مشتریان، تدوین و تهیه کتابچه‌های فنی محصولات و تدوین گزارش‌های متنوع روزانه، هفتگی، ماهیانه و سالیانه و فعالیت‌های جانبی دیگر از اهم وظایف این مدیریت است.

برای تحقق اقتصاد مقاومتی و کار آفرینی در حوزه فروش و بازاریابی چه اقداماتی انجام شده است؟

در چند سال اخیر، با وجود همه محدودیت‌ها و تحریم‌های بین‌المللی، فولاد مبارکه به‌عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده محصولات فولادی تخت و به‌عنوان بازیگر اصلی بازار محصولات فولادی تخت در تأمین نیاز پروژه‌های ملی نفت و گاز و خطوط انتقال آب به محصولات فولادی، علاوه بر جلوگیری از خروج منابع ارزی از کشور و کاهش وابستگی به واردات، با تأمین حداکثری نیاز بازار داخل به‌لحاظ کمی و کیفی و همچنین توسعه سبد محصولات جدید و ویژه، اقدامات مؤثری در خودکفایی کشور انجام داده است.

روند رضایت مشتریان از محصولات تولیدی در ۳۰ سال اخیر چگونه بوده است؟

مقوله کیفیت برای مشتریان ما بسیار مهم است. کیفیت از نگاه مشتریان ما یک مفهوم چندبعدی است که شامل ویژگی‌های فنی، عملکردی، اقتصادی و حتی زیست‌محیطی می‌شود. در بازار رقابتی امروز، تولیدکنندگانی می‌توانند موفق شوند که نه تنها کیفیت محصولانشان را به‌لحاظ فنی تضمین کنند، بلکه بتوانند نیازهای خاص مشتریان را نیز برطرف کنند. مشتریان بسته به کاربرد و نوع صنعت مورد نظرشان و نیازهای خاص خود، معیارهای متفاوتی برای ارزیابی کیفیت در نظر می‌گیرند. ما در فولاد مبارکه مشتریانمان

را در ۱۲ زمینه فعالیت اصلی و بیش از ۵۰ زمینه فعالیت فرعی تقسیم‌بندی کرده‌ایم تا در تعاملات مختلف با آن‌ها، کیفیت را با توجه به کاربرد فولاد در زمینه کاری مشتری تعریف کنیم. به‌طور مشخص بخش فروش و بازاریابی این رسالت را به عهده دارد که بتواند نیاز و انتظار مشتری را به بخش تولید منتقل کند و بخش تولید هم باید به‌دقت در حال تغییر مشتری توجه ویژه‌ای داشته باشد تا بتواند راهکارهای اصولی را برای رسیدن به آنچه مشتری آن را کیفیت می‌داند تدوین کند. خوشبختانه به‌طور کلی روند رضایت مشتریان از کیفیت محصولات در سال‌های اخیر مثبت بوده است.

مشتریان محصولات فولادی بیشتر به تنوع محصولات از نظر ضخامت نیاز دارند یا تنوع گرید؟

تنوع و طیف گسترده‌ای از نیازهای مشتریان چه به‌لحاظ ضخامت و ابعاد محصول و چه به‌لحاظ کیفیت و گریدهای مورد نیاز مشتریان وجود دارد. این دو طیف به هم پیوسته است و نمی‌توان آن‌ها را تفکیک کرد. صنعت خودروسازی به تنوع زیادی از ضخامت‌های محصول و هم‌زمان کیفیت‌های خاص ورق‌های استحکام بالا نیاز دارد. ما باید نیاز مشتری را به‌لحاظ ابعادی و کیفی بررسی کنیم و نمی‌توانیم آن‌ها را تفکیک کنیم.

در خصوص وضعیت رقبای شرکت در سال‌های آینده فضای پیش‌ر و چگونه است.

نکته حائز اهمیت این است که در سال‌های اخیر توسعه‌های متعددی در حوزه محصولات فولادی تخت در کشور شکل گرفته است. در بخش تولید تختال و تولید محصولات گرم و سرد و همچنین محصولات گالوانیزه و رنگی ظرفیت‌های زیادی در حال توسعه است و بعضاً به بهره‌برداری نیز رسیده‌اند. در حوزه محصولات سرد و گرم پیش‌بینی می‌شود طی سال آینده، یکپدو شرکت با ظرفیت مناسب و تنوع محصول زیاد به بهره‌برداری برسند و محصولات خود را روانه بازار کنند. قطعاً شرایط مادر فروش محصولات رقابتی‌تر می‌شود. البته که ما باید پیش‌بینی‌های لازم را در این خصوص انجام دهیم، و بتوانیم محصولاتی را در سبد محصول خود قرار دهیم که رقبا قادر به تولید آن نیستند، مانند محصولات کیفی ویژه جهت تأمین نیاز صنایع نفت و گاز، صنایع خودروسازی و حتی لوازم خانگی. در نهایت باید تولید محصولات کیفی بازارش افزوده بیشتر را در برنامه خود داشته باشیم.

محصولی که به دست مشتری می‌رسد، آیا پیش‌بینی‌های جدیدی صورت گرفته است؟
در حال حاضر محصولات فولاد مبارکه از طریق بورس کالا عرضه می‌شود و تقابل عرضه و تقاضا در بورس کالا منجر به کشف قیمت محصولات می‌شود.

برای شناسایی نیازها و انتظارات مشتری چه اقدامات و استراتژی‌هایی در

مدیر پشتیبانی، بازاریابی و فروش شرکت:

روند رضایت مشتریان از کیفیت محصولات فولاد مبارکه مثبت بوده است



شکایت مشتریان بر اساس استاندارد ایزو ۱۰۰۲ از سال ۱۳۹۵ به‌صورت نظام‌مند استقرار یافت. بر اساس این استاندارد، ثبت ادعای یکی از حقوق مشتری است و هر مشتری می‌تواند از نظر ابعاد، کیفیت و صدمه‌دیدگی محصول به‌صورت آنلاین اقدام به ثبت ادعای فنی خود کند. در یک رویکرد نظام‌مند ادعای مشتری بررسی و در نهایت ادعای آن‌ها تأیید یا رد می‌شود. در صورت تأیید سعی می‌کنیم خسارتی را که به مشتری وارد شده جبران کنیم و همین‌طور به‌منظور جلوگیری از تکرار مشکل و حذف علل ریشه‌ای اقدامات پیشگیرانه و اصلاحی انجام دهیم. این امر در تعامل با سایر واحدهای تولیدی و دفاتر فنی تولید صورت می‌پذیرد.

فولاد مبارکه تندیس طلایی حمایت از حقوق مصرف‌کننده را دریافت کرده است.

فولاد مبارکه تندیس از آن جهت است که طی دو سه‌سال اخیر روندا دعای فنی مشتریان ما کاهشی بوده است. امسال هم نسبت به سال قبل، روند ادعای فنی، چه به‌لحاظ تعداد ادعا و چه به‌لحاظ تناژ محصولی که مورد شکایت فنی قرار گرفته، کاهش یافته است. **سخن پایانی؟**
در حال سیری کردن ماه پایانی سال هستیم. امیدوارم همکاران محترم در واحدهای تولیدی و ستادی بتوانند با تلاش مضاعف خود شرکت را در پیشبرد اهداف خود مثل گذشته یاری کنند.

برنامه‌های شما برای سال آینده چیست؟

یکی از پروژه‌های در دست اقدام این مدیریت طراحی طرح بازاریابی شرکت است که در دست مطالعه قرار دارد. همچنین فاز دوم CRM در نیمه اول سال آینده پیاده‌سازی خواهد شد. **فرایند پذیرش مشتریان در فولاد مبارکه به چه صورت انجام می‌شود؟**
با توجه به اینکه با ضه محصولات فولاد مبارکه در بورس کالا انجام می‌شود، تولیدکنندگان و فعالان اقتصادی به‌منظور خرید محصولانشان باید فرایند تعریف‌شده‌ای را پشت سر بگذارند. بخشی از این فرایند توسط وزارت صمت در تخصیص پروانه بهره‌برداری به واحدهای تولیدی انجام می‌شود؛ بخشی توسط کارگزاران بورس کالا و بخشی دیگر در شرکت فولاد مبارکه. امور مربوط به فولاد مبارکه به عهده مدیریت پشتیبانی بازاریابی و فروش است. مشتریان جدید پس از اینکه سهمیه خود را از سامانه بهین‌یاب از وزارت صمت گرفتند، اقدام به خرید از طریق بورس کالا می‌کنند و بعد از آن، باید در سامانه ارتباط مشتریان به‌صورت آنلاین خوداظهاری الکترونیکی‌شان را انجام دهند. بعد از آن مدارک بررسی می‌شود و کد به مشتریان تخصیص می‌یابد. همکاران ما نیز راهنمایی‌های فنی و تجاری را در اختیار مشتریان قرار می‌دهند.

روند رسیدگی به ادعاهای فنی مشتریان چگونه است؟
در شرکت فولاد مبارکه نظام مدیریت ادعا و

نظر گرفته شده تا نیاز سنجی‌ها را به‌درستی انجام دهید؟

رضایت مشتری رمز بقای هر سازمان است و این رضایت زمانی محقق می‌شود که اولاً نیازها و انتظارات مشتری به‌درستی شناسایی شود و ثانیاً نیازها و انتظارات به‌خوبی برآورده شود. مدیریت پشتیبانی، بازاریابی و فروش با بهره‌گیری از دستورالعمل‌های بنیاد EFQM نیازها و انتظارات ذی‌نفعان و مشتریان خود را بر اساس یک رویه نظام‌مند شناسایی، اولویت‌بندی و تحلیل می‌کند و از نتایج آن برای تدوین ارائه‌ارزش‌های پیشنهادی به مشتریان استفاده می‌کند. مطابق این رویکرد، نیازها و انتظارات مشتریان از روش‌های مختلف، نظیر سیستم ارتباط با مشتریان، انجام نظرسنجی سالیانه از مشتریان، بازدیدهای فنی و تجاری مدون از مشتریان، مصاحبه‌های حضوری، حضور فعال در نمایشگاه‌ها و موارد دیگر جمع‌آوری و بازنگری می‌شود. در سال جاری به‌منظور هدفمندسازی ارتباطات و تعاملاتمان با مشتریان، برنامه جامع ارتباط با مشتریان تدوین شد. یکی از کانال‌های ارتباطی مهم دیگر سامانه CRM است که برای اینکه یک کسب‌وکار موفق باشد و جود یک سیستم جامع ارتباطی ضروری است. با توجه به تنوع و تعدد گسترده مشتریان ما لزوم اطلاع‌رسانی دقیق و باکیفیت حائز اهمیت است و در سال گذشته توانستیم نسخه جدیدی از سامانه جامع ارتباط مشتریان را با کمک همکارانمان در واحد آی‌تی طراحی کنیم که امروز در دسترس مشتریان قرار دارد.

گزارش

برای نخستین بار در کشور حاصل شد:

تولید ورق گرم الکتریکی با سیلیسیوم ۲.۹ درصد در مجتمع فولاد سبای فولاد مبارکه

تلاشگران مجتمع فولاد سبای فولاد مبارکه با احاطه بر دانش تولید فولادهای الکتریکی موفق به طراحی و تولید ورق گرم فولاد الکتریکی با سیلیسیوم ۲.۹ درصد برای اولین بار در کشور شدند. قاسم خوشدل پور، مدیر عامل مجتمع فولاد سبا، ضمن اعلام این خبر گفت: این محصول جز فولادهای استراتژیک و آینده‌دار ایناست که با توجه به پیچیدگی‌های بسیار زیاد فرایندی و دانشی، تعداد محدودی از کشورها دانش تولید آن را دارند. وی خاطر نشان کرد: استراتژی مجتمع فولاد سبا با توجه به دانش و مهارت کارکنان خود و همچنین احاطه آن‌ها بر تکنولوژی خطوط CSP به‌عنوان یکی از جدیدترین تکنولوژی‌های فولادسازی روز دنیا در حوزه توسعه سبد محصولات، تولید گریدهایی است که در کشور تولید نشده و یا تولید آن‌ها با چالش‌های جدی همراه است که از جمله آن‌ها می‌توان به گریدهای فولادهای دوفازی، زنگ‌نزن، الکتریکی، کورتن و... اشاره کرد.

به‌گفته مدیر عامل مجتمع فولاد سبا در تمامی پیش‌بینی‌های مور روند جهانی فولادهای مورد نیاز سال‌های آینده، فولادهای الکتریکی یکی از شاخص‌ترین گریدهای تولیدی شناخته می‌شوند که نه تنها به کاهش آلودگی زیست‌محیطی و کُند شدن روند گرم شدن زمین کمک خواهند کرد، بلکه تأثیر بسزایی در زمینه کاهش مصرف انرژی الکتریکی و کمک به ناترازی انرژی نیز خواهند کرد.

وی در همین زمینه خاطر نشان کرد: از این‌رو با توجه به ظرفیت بسیار خوب تجهیزاتی، دانشی و مهارتی مجتمع فولاد سبا، یکی از نقاط قوت از منظر مدیریت استراتژیک، تولید فولادهای الکتریکی شناسایی شد و در برنامه‌های منظم و هدفمند تولید این فولادها در دستور کار قرار گرفت. در گام اول برنامه‌ریزی لازم جهت دست‌یابی به فولادهای الکتریکی غیر جهت‌دار انجام شد و با تولید آزمایشی فولاد سیلیکونی به سیلیسیوم ۲.۹ درصد، تولید ورق گرم فولادهای سیلیکونی غیر جهت‌دار تا ۳ درصد که عمده فولادهای الکتریکی غیر جهت‌دار را پوشش خواهد داد محقق شد. خوشدل پور تأکید کرد: با توجه به پیچیدگی دانشی و فرایندی فولادهای الکتریکی، تعداد بسیار محدودی از کشورها توانایی تولید این گرید را ندارند و ان‌شاءالله با تکمیل خطوط پایین‌دستی مورد نیاز، به‌زودی شاهد دست‌یابی کشور عزیزمان به این فولاد استراتژیک و پراهمیت خواهیم بود.

وی در بخش پایانی سخنان خود گفت: بر خود لازم می‌دانم که از کلیه همکاران فرهیخته و دانشی مجتمع فولاد سبا که با همت خود توانستند این گرید ارزشمند را با برنامه‌ریزی دقیق و منظم تولید کنند و همچنین از همکاری مدیر پیت شرکت که با حمایت‌های خود، زمینه توسعه سبد محصولات را تا سطوح جهانی



گروه فولاد مبارکه و به‌طور کلی به متولیان صنعت فولاد کشور عزیزمان ایران تبریک عرض می‌کنم.

گامی دیگر در جهت تکمیل سبد محصولات گروه فولاد مبارکه

اسماعیل سلیمی‌مان، مهندس فرایند دفتر فنی: فولادهای الکتریکی گروه خاصی از گریدهای فولادی هستند که دارای خواص الکترومغناطیسی بوده و در ساخت هسته موتورهای الکتریکی، ژنراتورها و ترانسفورماتورهای قدرت مورد استفاده قرار می‌گیرند و عنصر اصلی در این گریدها سیلیسیوم است؛ از این‌رو به آن‌ها فولادهای سیلیکونی گفته می‌شود. برای تولید این گرید، کربن زدایی ذوب در VOD و تنظیم آنالیز ذوب جهت رسیدن به سیلیسیوم ۲.۳ و ۲.۹ هدف قرار گرفت که با همکاری تیم‌های تولید، تعمیرات، دفتر فنی تولید و نسوز در نهایت تولید این محصول استراتژیک با موفقیت انجام گرفت و گامی دیگر جهت تکمیل سبد محصولات گروه فولاد مبارکه برداشته شد تا بتوانیم در آینده‌ای نزدیک با انبوه‌سازی این محصول، کشور عزیزمان را از واردات فولادهای خاص بی‌نیاز کنیم.

رفع نیاز کشور از واردات این محصول مهم در صنعت برق

رسول رحمانی، تکنسین تولید فولادسازی: در راستای خودکفایی در تولید فولادهای استراتژیک و رفع نیاز کشور از

واردات این محصول مهم در صنعت برق، تصمیم به تولید این گرید از فولاد گرفته شد. پس از برگزاری جلسات کارشناسی و تست تجهیزات VOD و کنترل فرایند و ماهیت تولید این نوع فولادها در چندین ذوب، بهمین‌ماه امسال نهایتاً موفق به تولید این محصول شدیم.

گامی مؤثر در راستای بهبود فرایندهای تولید و افزایش رقابت‌پذیری محصولات

محمد رضا سبکتکین، کارشناس تولید حمل مواد: با توجه به حساسیت گرید فولاد الکتریکی به کربن و استفاده از فروآلیاژهای کم‌کربن جدید مانند سیلیکون متال و آهک کلسینه کم‌کربن در این گرید و همچنین چالش هم‌زمانی ارسال مواد در کوره پاتیلی و VOD به دلیل استفاده از مخازن مشترک به‌طور هم‌زمان، با همکاری کامل واحد حمل مواد و واحد فولادسازی، موفق به تولید این گرید با کیفیت مطلوب شدیم.

این دستاورد مهم، حاصل هماهنگی و کار گروهی منسجم و دقیق و تلاش مستمر تیم‌های تولید و تعمیرات واحد حمل مواد با سایر واحدهای عملیاتی است که گامی مؤثر در راستای بهبود فرایندهای تولید و افزایش رقابت‌پذیری محصولات فولادی محسوب می‌شود.

غلبه بر پیچیدگی‌های بالای فرایندی و دانشی در تولید این محصول

مهدی غلامی، تکنسین تولید ریخته‌گری: با توجه به سیاست توسعه سبد محصولات جدید new product (development) NPD در گروه فولاد مبارکه و با استفاده از خرد جمعی، ایجاد هماهنگی‌های لازم و اجرای کار تیمی که شامل تیم‌های تولیدی، تعمیراتی، دفاتر فنی و... است، موفق به تولید محصول ورق گرم الکتریکی با سیلیسیوم ۲.۹ درصد برای اولین بار در کشور شدیم. طراحی و تولید این محصول سختی‌ها و پیچیدگی‌های زیاد فرایندی و دانشی داشت که با همت تمامی همکاران به حمدالله محقق شد.

تسهیل تولید انبوه گرید جدید در سایه تجربه ارز‌شمند حاصل شده

اصغر ششکرآلهی، تکنسین تولید نورد: نورد گرید سیلیکونی با درصد ۲.۱ و ۲.۹ سیلیسیوم در دورز متوالی انجام شد. ضخامت ۲.۵ و ۲ میلی‌متر ورق گرم با شش‌ابط منظر در طراحی کارت ساخت به‌صورت موفقیت‌آمیز به کلاف تبدیل گردید. در این دو تست تجربیات ارز‌شمنی در خصوص رفتار داغ فولاد گریدهای سیلیکونی حاصل شد که تولید انبوه این گریدها در پروسه نورد را تسهیل خواهد کرد.