

طیب نیا در بازدید از شرکت صنایع کاوه:

# ظرفیت زنجیره فروش گروه فولاد مبارکه مزیتی منحصر به فرد است



مدیر عامل گروه فولاد مبارکه افزود: در این مسير لازم است تا مراکز خدماتی به سمت شناسایی ظرفیت‌های منطقه‌ای و محلی حرکت کنند و در نهایت این مراکز به صورت مکمل در کنار یکدیگر قرار گیرند و برای فولاد مبارکه زنجیره ارزش ایجاد کنند.

وی ضمن تقدیر از مدیر عامل و هیئت مدیره صنایع کاوه بابت اصلاحات انجام شده در این شرکت، سلامت و شفافیت ایجاد شده در شرکت صنایع کاوه را در راستای اصلاحات انجام شده در کل گروه فولاد مبارکه دانست.

طیب نیا ضمن تأکید بر ایجاد هم‌افزایی در میان شرکت‌های خدماتی در ادامه افزود:

داشته زنجیره کامل فولاد از سنگ تا رنگ همواره به سمت ایجاد ارزش افزوده حرکت کرده و همین موضوع نیز فولاد مبارکه را با سایر شرکت‌های فولادی متفاوت ساخته است. از این رو مراکز خدماتی نیز می‌توانند همگام با فولاد مبارکه در این مسیر گام بردارند و به سمت ایجاد ارزش افزوده حرکت کنند.

حیدری، سرپرست معاونت فروش و بازاریابی فولاد مبارکه نیز در این بازدید، ضمن تأکید بر مأموریت مهم مراکز خدماتی در توزیع محصولات فولاد مبارکه در کشور، اظهار کرد: مراکز خدماتی با حرکت به سمت طرح‌های توسعه‌ای و ایجاد فضای مناسب برای سرمایه‌گذاری در این بخش، می‌توانند آینده روشنی را برای خود ترسیم کنند.

وی تصریح کرد: شناسایی ظرفیت‌های منطقه‌ای و محلی یکی از اقداماتی است که اکنون در دستور کار مراکز خدماتی فولاد مبارکه قرار گرفته و امید می‌رود به زودی شاهد بهره‌برداری از این ظرفیت‌ها باشیم.



دستور کار قرار گرفته است. در این مسير لازم است تا مراکز خدماتی به سمت شناسایی ظرفیت‌های منطقه‌ای و محلی حرکت کنند و در نهایت این مراکز به صورت مکمل در کنار یکدیگر قرار گیرند و برای فولاد مبارکه زنجیره ارزش ایجاد کنند.

وی ضمن تقدیر از مدیر عامل و هیئت مدیره صنایع کاوه بابت اصلاحات انجام شده در این شرکت، سلامت و شفافیت ایجاد شده در شرکت صنایع کاوه را در راستای اصلاحات انجام شده در کل گروه فولاد مبارکه دانست.

طیب نیا ضمن تأکید بر ایجاد هم‌افزایی در میان شرکت‌های خدماتی در ادامه افزود:

مدیر عامل گروه فولاد مبارکه به همراه سرپرست معاونت فروش و بازاریابی و مدیر فروش داخلی این شرکت از شرکت آهن و فولاد صنایع کاوه تهران بازدید کرد.

طیب نیا در بازدید از شرکت آهن و فولاد صنایع کاوه تهران، تأکید کرد: ظرفیت زنجیره فروش گروه فولاد مبارکه جزو مزیت‌های منحصر به فرد گروه است. متأسفانه در سال‌های اخیر از پتانسیل مراکز خدماتی به درستی استفاده نشده، اما خوشبختانه طی یک سال گذشته با سیاست‌گذاری صورت گرفته مبنی بر سرمایه‌گذاری در این بخش، استفاده از ظرفیت مراکز خدماتی در

مدیر عامل گروه فولاد مبارکه به همراه سرپرست معاونت فروش و بازاریابی و مدیر فروش داخلی این شرکت از شرکت آهن و فولاد صنایع کاوه تهران، تأکید کرد: ظرفیت زنجیره فروش گروه فولاد مبارکه جزو مزیت‌های منحصر به فرد گروه است. متأسفانه در سال‌های اخیر از پتانسیل مراکز خدماتی به درستی استفاده نشده، اما خوشبختانه طی یک سال گذشته با سیاست‌گذاری صورت گرفته مبنی بر سرمایه‌گذاری در این بخش، استفاده از ظرفیت مراکز خدماتی در

## گزارش

مدیر فروش داخلی مطرح کرد:

## طراحی و تولید محصولات جدید با نگاه نوآورانه در فولاد مبارکه

رسالت اصلی ما این است که محصول تولید شده مطابق با سفارش مشتری باشد. در جلسات مشترک با تولید، با توجه به باز خورد های مشتریان، تأکید و تلاش ما بر این است که سطح کیفی محصولات را تقا داده شود و از این رو کیفیت برخی محصولات تولید شده فراتر از استانداردها است. موارد زیادی وجود دارد که شرکت‌های مطرح خودروساز اذعان داشته‌اند که کیفیت ورق‌های فولاد مبارکه از نمونه‌های خارجی بهتر است.

**این موارد در مورد مشتریان خرد که کمتر از ۱۰۰۰ تن در سال خرید می‌کنند هم صادق است یا صرفاً مشتریان بزرگ را شامل می‌شود؟**

این مورد شامل تمامی مشتریان می‌شود. مشتریانی که از طریق مراکز خدماتی هم اقدام به خرید محصولات فولاد مبارکه می‌کنند حق این را دارند که با دریافت محصول در چه یک از قابلیت فنی و تجاری فولاد مبارکه استفاده کنند. به‌طور کلی بر این باوریم که هر گونه باز خورد و انتقاد سازنده از سوی مشتریان باعث ارتقای سطح کیفیت محصولات می‌گردد.

**اگر مشتری یا سفارش دهنده محصول ویژه‌ای مدنظر داشته باشد، چگونه می‌تواند آن محصول را به فولاد مبارکه معرفی کند و درخواست تولید آن را داشته باشد؟**

فولاد مبارکه از سمت مشتریان، به ویژه خودروسازها و تولید کنندگان لوازم خانگی، به صورت مداوم درخواست محصولات جدید دارد. در حوزه خودرو گریدهای SPFC ۳۹۰۰-۳۹۰۰ و E۳۳۰D و E۳۹۰D. طراحی شده و در فاز تولید است. برای شرکت‌های لوازم خانگی نیز گرید EK۴ با قابلیت دور و لعاب با همکاری گروه انتخاب طراحی و تولید گردید.

خبر خوبی که می‌توانم به آن اشاره کنم این است که از سمت شرکت‌های بزرگی مثل ایران ترانسکو، موتوژن، الکتروژن و گروه مپنا درخواست‌های متعدد جهت تولید ورق‌های الکتریکی (هسته) داشته‌ایم که بدین منظور با همکاری واحد سبا و ناحیه نورد سرد فولاد مبارکه اخیراً ورق الکتریکی خام تولید گردید. این محصول در شرکت موتوژن تحت تست‌های مورد نظر قرار گرفته و پس از آنیل و کربن زدایی و آزمایش‌های لازم، این محصول توانسته است گرید M۴۵۰ را پوشش دهد. این گرید باعث کاهش تلفات مغناطیسی می‌شود و نهایتاً منجر به افزایش طول عمر موتورهای الکتریکی می‌گردد.

تنها در یک مورد، با توجه به تعداد ۱۷ میلیون کولر آبی موجود در کشور، تولید و استفاده از این محصول در موتورهای الکتریکی می‌تواند به میزان ۳۵۰۰ مگاوات کاهش مصرف برق در کشور در پی داشته باشد که به اندازه تولید برق نیروگاه سد شهید رجایی است. این دستورالعمل در کنار نیروگاه خورشیدی فولاد مبارکه می‌تواند بخش عمده‌ای از مشکلات برق کشور را رفع کند. گام بعدی فولاد مبارکه طراحی و تولید محصول الکتریکی جهت دار (Oriented) است که تولید آن در انحصار تنها چند کشور در دنیا است.

در این راستا همواره از کانال‌های مختلف نظیر برگزاری جلسات فنی و تجاری با مشتری از طریق سیستم نظر سنجی موجود در سامانه ارتباط با مشتریان، از تولید کنندگان درخواست می‌شود نیازها و توسعه‌های سال آینده خود را به فولاد مبارکه اعلام کنند. برخی مشتریان مانند خودروسازان برنامه پنج‌ساله دارند که به فولاد مبارکه اعلام می‌کنند تا برای تولید محصولات بتوانیم بهتر برنامه‌ریزی کنیم. به‌عنوان مثال، تولید تختال زنگ‌نزن که اخیراً در شرکت انجام شده نتیجه همین بررسی‌ها و مطالعات بازار و نیاز مشتریان است. این دستاوردها یک‌شبه اتفاق نیفتاده و حاصل مطالعه و برنامه‌ریزی، بررسی تقاضاهای مشتریان و نیازسنجی بازار است. به‌طور کلی محصولی که تولید می‌شود یک پروسه یک تا دو ساله را طی می‌کند.

**در واحد فروش داخلی فولاد مبارکه چه برنامه‌هایی برای آگاهی از دیدگاه‌های مشتریان در تولید محصول، پیش‌بینی شده است؟**

این موضوع کاملاً سیستمی است و طبق گردش کار با توجه به اهمیت این موضوع انجام می‌شود. مشتری ابتدا محصولی را که از مایشی تولید شده است دریافت و در خط تولید خود تست و در ادامه، دیدگاه‌های خود را در جلسات فنی مطرح می‌کند تا در نهایت به ثبت سفارش و تولید انبوه محصول مورد نظر مشتری برسییم. این در حالی است که بعد از مراحل نهایی تست و تولید محصول هم مشتریان



صنعت لوازم خانگی با یک اختلاف یک تا دو ساله با محصولات خارجی رقابت می‌کند. در تولید ورق برای خودروسازان مطالعات و اقدامات زیادی در حال بررسی و انجام است. محصول جدیدی که در فولاد مبارکه بدین منظور طراحی و تولید شده برخی گریدهای فولاد های دوفازی و زنگ‌نزن را شامل می‌شود.

**جعفریان، رئیس اداره فروش محصولات سرد فولاد مبارکه**

**در مورد وظایف اداره فروش محصولات سرد (فروش مرکزی) توضیح دهید.**

این اداره وظیفه فروش انواع محصولات سرد، گالوانیزه و رنگی به مشتریان خودروساز، قطعه‌ساز، شرکت‌های تولیدکننده لوازم خانگی، تولیدکنندگان محصولات الکتریکی، ترانسفورماتور و شرکت‌های انرژی محور و... را به عهده دارد. خودروسازان به‌عنوان بزرگ‌ترین مشتریان این دفتر ماهانه ۶۰ تا ۷۰ هزار تن از انواع محصولات سرد، گرم، اسیدشویی و گالوانیزه و مابقی تولید کنندگان ماهانه حدود ۳۰ تا ۴۰ هزار تن محصولات سرد، گالوانیزه و رنگی را خریداری می‌کنند.

**در سال ۱۴۰۲ تأکید فروش شرکت بر کدام محصولات خواهد بود؟**

در حال حاضر تمرکز شرکت بر تولید محصولات ارزش افزوده بالاتر است. کشور در زمینه‌های مختلف از جمله صنایع نفت و گاز، خودرو و لوازم خانگی به پیشرفت‌های خوبی دست یافته؛ بنابراین بخش عمده‌ای از محصولات جدید فولادی مورد نیاز در این حوزه‌ها را باید فولاد مبارکه بانه‌گاه نوآورانه و به‌عنوان شرکتی پیشرو، طراحی و تولید کند. مشتریان برای تولید محصولات جدید به ورق‌های فولادی متفاوت با گریدهای جدیدتر و قابلیت‌های ویژه نیاز دارند.

**اداره فروش بورس کالا در خصوص قیمت‌گذاری و میزان عرضه به مشتریان چه سیاست‌ها و برنامه‌هایی دارد؟**

بخشی از سیاست‌گذاری‌های مربوط به قیمت پایه در اختیار فولاد مبارکه نیست و مربوط به وزارت صمت و بورس کالا است. شرایط رقابتی بورس آزاد است؛ تولید کنندگان در تالار بورس کالا رقابت می‌کنند و قیمت‌هایی تعیین می‌شود. با توجه به شرایط بازار کشور، قیمت پایه مناسب برای خرید مشخص می‌شود و به خاطر همین قیمت، تقاضای زیادی برای عرضه ایجاد می‌شود که گاهی موجب افزایش قیمت بیش از سقف رقابتی می‌شود.

عرضه کامل محصولات شرکت در بورس مشکلاتی را نیز به وجود می‌آورد؛ به‌طوری‌که اگر مشتری در بازه زمانی اعلام شده از سوی بورس نتواند خرید خود را انجام دهد تا یک ماه محصولی نخواهد داشت و باید محصول را با قیمت بالاتر از بازار تهیه کند. پس در هر عرضه‌ای که فولاد مبارکه انجام می‌دهد، تعدادی از مشتریان با مشکل روبه‌رو می‌شوند. امیدواریم این مشکلات با همکاری شورای رقابت و صدور مجوزی که از طریق آن فولاد مبارکه بتواند بخشی از محصولات را خارج از بورس عرضه کند، برطرف شود. به یقین با چنین تمهیداتی رضایت‌مندی هر چه بیشتر مشتریان را شاهد خواهیم بود.

در راستای عمل به مسئولیت‌های اجتماعی فولاد مبارکه مورد موافقت قرار گرفت: **بازسازی و احیای ۶۶ دستگاه آمبولانس اورژانس استان اصفهان با مشارکت فولاد مبارکه**

فولاد مبارکه در راستای عمل به مسئولیت‌های اجتماعی خود و با هدف خدمت‌رسانی بهینه و سریع به بیماران اورژانسی استان و خلق ارزش مشترک با جامعه، مشارکت در تعمیرات اساسی و بازسازی ۶۶ دستگاه از آمبولانس‌های دانشگاه علوم پزشکی اصفهان را بر عهده گرفت.

در جلسه‌ای که با حضور مدیر عامل و برخی از معاونان فولاد مبارکه با رئیس و معاونان دانشگاه علوم پزشکی اصفهان تشکیل شد، رئیس دانشگاه علوم پزشکی اصفهان ضمن تشکر از ایفای نقش مؤثر فولاد مبارکه در حوزه سلامت جامعه به‌عنوان شهروند مسئولیت‌پذیر گفت: فولاد مبارکه علاوه بر تولید و نوآوری در ارائه خدمات به جامعه نیز در قالب مسئولیت‌های اجتماعی پیشگام است.

شاهین شیرانی ضمن تشریح مشکلات و کمبودهای موجود در خصوص ارائه خدمات اورژانس به همشهریان، خرابی و نیاز به تعمیرات اساسی آمبولانس‌های اورژانس را یکی از مشکلات اصلی این حوزه در نجات جان مصدومان و بیماران برشمرد.

وی با اشاره به اینکه در حال حاضر حدود ۶۶ دستگاه آمبولانس اورژانس‌های این مجموعه نیاز به تعمیرات اساسی دارند، تصریح کرد: به دلیل کمبود امکانات، برخی از ایستگاه‌های اورژانس در مواقعی که با افزایش اعلام امداد رسانی مواجه می‌شوند قادر به ارائه خدمات اورژانسی در اسرع وقت نیستند و همکاری فولاد مبارکه در این زمینه نقش بسزایی در تأمین سلامت و بهبود خدمات‌رسانی به بیماران و مصدومان خواهد داشت.

**تأمین آسایش خاطر همشهریان در چارچوب ضوابط شرکت**

در این جلسه محمدیاسر طیب‌نیا مدیر عامل فولاد مبارکه نیز ضمن اشاره به برخی از اقدامات فولاد مبارکه در حوزه مسئولیت‌های اجتماعی و همکاری‌های این شرکت با دانشگاه علوم پزشکی در سال‌های اخیر، نظیر تأمین اکسیژن رایگان و تجهیز بیمارستان‌های در مانگر کرونا و اهدای تجهیزات پزشکی به برخی از بیمارستان‌های استان، گفت: فولاد مبارکه در راستای ارتقای سطح سلامت جسمی و روانی افراد جامعه و تأمین آسایش خاطر همشهریان، در چارچوب ضوابط شرکت همچنان از هیچ کوششی فروگذار نخواهد کرد و در شرایط فعلی هم با توجه به نیاز شدید، برای به‌روزرسانی و چابک‌سازی ناوگان اورژانس‌های استان آماده همکاری است.



وی در همین زمینه از تشکیل کارگروه‌های تخصصی مشترک با حضور نمایندگان فولاد مبارکه و دانشگاه علوم پزشکی خبر داد و گفت: به همین منظور مقرر شد برنامه‌ریزی جهت تعمیر و تجهیز و بازسازی آمبولانس‌ها برای ادامه خدمت‌رسانی به همشهریان در اسرع وقت صورت گیرد.

در ادامه این جلسه همچنین بر همکاری مستمر و مشترک دانشگاه علوم پزشکی با شرکت فولاد مبارکه در راستای بهبود خدمات پزشکی و سلامت به کارکنان فولاد مبارکه و ایجاد شرایط کاری مناسب از قبیل مباحث ارگونومی، بهداشت روانی کارکنان و جامعه تأکید و مقرر شد این همکاری‌ها به صورت مستمر و تا حصول نتایج قابل قبول پیگیری گردد.

گفتنی است با توجه به روند اجرایی عملیات احداث بیمارستان ۲۵۰ تختخوابی فولاد مبارکه در سپاهان شهر، گزارشی از روند پیشرفت این پروژه ارائه و با توجه به نیاز استان به فضاهای درمانی بر تسریع عملیات اجرایی بیمارستان مذکور تأکید و مقرر شد با تشکیل کارگروهی جهت افزایش همکاری و تعامل دانشگاه و فولاد مبارکه به منظور بهینه‌سازی فضاهای درمانی جهت جبران کمبودهای درمانی استان با نگاه به آینده و خدمت‌رسانی به کارکنان فولاد مبارکه و سایر همشهریان اقدام شود. همچنین تسریع در عملیات اجرایی این بیمارستان با همکاری دانشگاه علوم پزشکی مورد تأکید قرار گرفت.