



متافو در ایستگاه نوزدهم

شورای اسلامی و همچنین مسوولان دولتی، مدیران ارشد و کارشناسان فولاد و صنایع وابسته افتتاح و مورد استقبال قرار گرفت. در این نمایشگاه شرکت آرمان تجارت آرون (پیوان) با سابقه ای طولانی در حوزه تامین و توزیع مقاطع و ورق های فولادی نیز از نخستین روز نمایشگاه مورد اقبال مراجعه کنندگان و علاقه مندان قرار گرفت، به نحوی که مهندس امیر احتیاطی (مدیر عامل گروه سالم تجارت آسیا) و مهندس امیر حسین عرب (مدیر عامل پیوان) از ساعات اولیه حضور در غرفه با تعداد زیادی از فعالان این حوزه، به تبادل نظر پیرامون همکاری های مشترک پرداختند. همچنین دکتر آرا احتیاطی (مدیر فرهنگ و سرمایه انسانی پیوان) ضمن حضور در غرفه پیوان در نمایشگاه با همکاران و کارشناسان میزهای تخصصی به بحث و تبادل نظر پرداخت.

برند شناخته شده

امیر نظام آبادی، نماینده شرکت سداد و تیراژ از دیگر مهمانان غرفه پیوان بود. وی در خصوص نمایشگاه متافو گفت: با توجه به نوع فعالیت، تمایل داریم که وسعت همکاری خود را با شرکت پیوان گسترش دهیم، چون آن ها امروز تبدیل به برندی شناخته شده در سطح کشور شده اند. در شرایط کنونی برای ما قیمت مناسب از اهمیت زیادی برخوردار است، به همین دلیل سعی می کنیم که ارزان ترین و با کیفیت ترین محصول را تهیه کنیم که البته در بازار سنتی دستیابی به چنین هدفی کمی دشوار است، ولی با حضور پیوان این امکان وجود دارد که در زمان کوتاه تری به محصول مورد نظر دست پیدا کنیم.

نوزدهمین نمایشگاه بین المللی متالورژی تحت عنوان ایران متافو از روز چهارشنبه ۹ آذر ۱۴۰۱ به مدت چهار روز در حوزه های فولاد، صنایع معدنی، فلزات غیر آهنی (مس، آلومینیوم، روی، ...)، ریخته گری، قالب سازی، ماشین کاری، آهنگری، نسوزها، کوره های صنعتی و عملیات حرارتی به همراه ۵۰۰ شرکت داخلی و خارجی (ژاپن، چین، ایتالیا، انگلستان، آلمان، فرانسه، امارات، هند، روسیه، رومانی، چک، سوئد، سوییس، تایوان و پاکستان) از ساعت ۸ الی ۱۵ در سالن خلیج فارس (طبقه دوم) و غرفه E۰۱ در محل دائمی نمایشگاه های بین المللی تهران برگزار شد.

نوزدهمین نمایشگاه بین المللی ایران متافو به عنوان بزرگ ترین رویداد نمایشگاهی در منطقه خاورمیانه با حضور جمعی از نمایندگان مجلس

استمرار نمایشگاه

علی آیت الهی، نماینده شرکت تور بین های غدیر یزد، ضمن حضور در غرفه پیوان و دیدار با مدیر عامل شرکت در خصوص نمایشگاه متافو تصریح کرد: شرکت های زیادی در این دوره حضور پیدا کردند و کیفیت آن نسبت به گذشته وضعیت بهتری دارد. چنین نمایشگاه هایی باعث رونق اقتصادی می شوند، به همین دلیل معتقدم که باید استمرار داشته باشند تا شاهد شکوفایی بیشتر در بخش مقاطع و ورق های فولادی باشیم. وی در خصوص شرکت پیوان نیز خاطرنشان کرد: سال های طولانی است که با شرکت پیوان آشنایی داریم و به دلیل حضور کارشناسان حرفه ای، امروز تبدیل به یکی از فعالان برجسته در حوزه تامین و توزیع مقاطع فولادی شده اند.

تامین متریال

سعید ملایری، مدیر عامل شرکت مادشیمی نیز با حضور در غرفه پیوان اشاره کرد: نمایشگاه‌های کیش و متافو در شرایط مناسبی برگزار شدند و امیدوارم که در نهایت باعث گشایش در اقتصاد فولاد کشور شوند. تمامی پروژه‌های فعلی نیازمند تامین متریال هستند و معتقدم چنین نمایشگاه‌هایی با ایجاد تمرکز و سازماندهی مناسب می‌توانند نقش کلیدی در رونق فولاد کشور ایفاء نمایند. وی در خصوص پیوان نیز گفت: حدوداً ۵ سال است که از پیوان و مدیران ارشد آن شناخت دارم و در طول این مدت همکاری و ارتباط مناسبی با آن‌ها داشته‌ایم.

خرید از پیوان

وحید ترکاشوند، مدیر شرکت آریا حدید، در خصوص همکاری با شرکت پیوان گفت: چندین خرید تاکنون از پیوان داشته‌ایم و این از دستاوردهای ما بعد از نمایشگاه بین‌المللی کیش محسوب می‌شود و از این اتفاق بسیار خرسند هستیم و حتماً همکاری خود را با این شرکت ادامه و گسترش خواهیم داد. در کشورهای پیشرفته اقتصادی برگزاری چنین نمایشگاه‌هایی با نظم و اهداف خاصی برگزار می‌شود و به نظر من ایران نیز می‌تواند در این مسیر حرکت کند.

انتظارات از متافو

منوچهر صاعدی، مدیر شرکت آرجام در بخش معدن، نیز دیگر مهمان شرکت پیوان در نوزدهمین نمایشگاه بین‌المللی ایران متافو بود. وی در مورد همکاری‌های خود تصریح کرد: شرکت پیوان و مدیران آن را سال‌های طولانی می‌شناسم و از دیدن غرفه آن‌ها در نمایشگاه بسیار خوشحال شدم. در چنین نمایشگاه‌هایی تولیدکننده و مصرف‌کننده به صورت مسقیم با یکدیگر ارتباط برقرار می‌کنند که این روند در نهایت به رونق بیشتر فولاد کشور ختم می‌شود. البته معتقدم که نمایشگاه‌های بین‌المللی باید با قابلیت‌های بالاتری برگزار شود، چون انتظارات از آن‌ها بسیار زیاد است.



خوشنامی پیوان

حامد ابویی، یکی از مدیران ارشد شرکت فولاد بافق نیز با حضور در غرفه پیوان، ضمن گفتگو با مدیران ارشد شرکت تصریح کرد: انتظارات از نمایشگاه بین‌المللی متافو بسیار زیاد است، به همین دلیل همواره بهترین‌ها در آن شرکت می‌کنند، لذا باید اشکالات هر چند کوچک نیز رفع شوند. سال‌های طولانی است که مدیران مجموعه پیوان را می‌شناسم و آن‌ها در تجارت بسیار خوشنام هستند و امیدوارم بتوانیم در آینده همکاری خود را گسترش دهیم.

افزایش اعتبار

رویا فیض‌آسا، کارشناس فروش استراکچر، در خصوص نمایشگاه بین‌المللی ایران متافو گفت: شاهد استقبال خوبی از غرفه پیوان بودیم، مخصوصاً هفته‌نامه‌ها و کاتالوگ‌ها برای مراجعه‌کنندگان بسیار جذاب بود. از دیگر موارد قابل توجه برای بازدیدکنندگان ظرفیت‌ها و پتانسیل‌های شرکت پیوان همچون انبارهای تخصصی بود و این موضوع باعث افزایش اعتبار شرکت شد و البته دیدار با بعضی از مشتریان قدیمی نیز بسیار قابل توجه بود.

شناسایی رقیبان

پویا عبادی، کارشناس توسعه بازار، نیز در خصوص نمایشگاه ایران متافو تصریح کرد: در این دوره بیشتر به دنبال شناسایی مشتریان جدید بودیم که البته به نتایج خوبی دست پیدا کردیم. در ایران متافو حضور تولیدکنندگان نیز بسیار پررنگ بود از جمله شرکت ذوب‌آهن که نشست‌های تخصصی خوبی با آن‌ها برگزار کردیم. نکته کلیدی دیگر شناخت بیشتر رقیبان در این دوره از نمایشگاه بود.



یادداشت سردبیر

◀ زمستان گازی و چالش فولادی‌ها

با شروع فصل سرما کمبود گاز، بار دیگر فولادسازان را نشانه گرفته است. حدود ۷۰ درصد تولید گاز کشور صرف تامین نیاز خانگی می‌شود، در حال حاضر روزانه حدود ۱۱۰ میلیون متر مکعب به بخش صنعت و روزانه بیش از ۱۱۰ میلیون متر مکعب به نیروگاه‌ها اختصاص یافته است که اگر مصرف در بخش خانگی افزایش یابد، این مقدار گاز رسانی به این دو بخش هم کاهش می‌یابد. هر چه میزان صرفه‌جویی افزایش یابد منافع آن بیشتر است، چراکه با افزایش مصرف محدودیت‌ها به سمت صنعت و تولید حرکت می‌کند و در واقع تاثیر این مصرف بی‌رویه در تمام ابعاد دیده می‌شود. گرچه مصرف سالانه صنایع فولادی معادل ۲/۵ درصد مصرف گاز کشور است، پیش‌بینی می‌شود در ۴ تا ۵ سال آینده میزان مصرف این انرژی تجدید ناپذیر به دو برابر افزایش یابد. در این میان ظرفیت‌های تولید فولاد به بیش از ۲۲ میلیارد متر مکعب خواهد رسید که این میزان از تولید فولاد با تولید توسعه گاز در آینده تناسبی نخواهد داشت. مهمترین چالش صنعت فولاد در حال حاضر مساله تامین گاز است و حتی در تولید برق نیز به گاز نیاز است و این چالش باید با اولویت و در همکاری دولت و بخش خصوصی رفع شود. مزیت تولید فولاد در ایران بر اساس گاز ارزان و دسترسی پایدار به گاز است. بی‌تردید به دلیل وابستگی بسیاری از صنایع کشور به فولاد، اگر مشکلی برای صنعت فولاد ایجاد شود تاثیراتش به سایر صنایع نیز منتقل می‌شود. کارشناسان اذعان دارند که توسعه تولید گاز در کشور همگام با توسعه بخش صنعت نیست و رشد تولید گاز، کمتر از رشد بخش صنعت بوده است. باید برای رفع چالش گاز و برق، راهکارهای کارشناسی پیش‌بینی شود، زیرا بر اساس نگاه فولادی‌ها، اگر گاز نباشد، هستی صنعت فولاد از بین می‌رود و بحث چالش تامین گاز صنعت فولاد، بحث حاشیه سود یا افزایش قیمت تمام شده نیست، بلکه بحث تداوم موجودیت این صنعت است.

جلسات در سطوح عالی

علی بیات، مسوول میز توسعه بازار شرکت پیوان، در خصوص نوزدهمین دوره نمایشگاه ایران متافو تصریح کرد: در نمایشگاه‌های تخصصی معمولاً مراجعه‌کنندگان دقیقاً به دنبال اهداف مشخصی هستند، لذا در این دوره جلسات مهمی بین تولیدکنندگان و تامین‌کنندگان برگزار شد. غرفه پیوان در نمایشگاه ایران متافو، با حضور مدیران ارشد روزهای پرفروغی را سپری کرد و به دلیل طراحی غرفه‌ای زیبا نظر مشتریان زیادی جلب شد. البته به دلیل حضور مدیران ارشد پیوان جلساتی در سطوح عالی برگزار گردید که حتماً نتایج آن رادر آینده‌ای نزدیک لمس خواهیم کرد.

جلسه با عضو هیات مدیره گاز پارس جنوبی

کیمیا رام، مسوول فروش نفت، گاز و پتروشیمی شرکت پیوان در مورد نمایشگاه خاطر نشان کرد: در نمایشگاه ایران متافو بیشتر تامین‌کننده‌ها شرکت کرده بودند که البته به نوعی رقیب ما نیز محسوب می‌شدند. در این دوره ضمن آشنایی بیشتر با شرکت‌ها و مصرف‌کنندگان با همکاران جدیدی نیز در حوزه تامین و توزیع آشنا شدیم. همچنین در این دوره با عضو هیات مدیره گاز پارس جنوبی نیز جلسات مفیدی برگزار کردیم که امیدوارم در آینده‌ای نزدیک شاهد نتایج درخشان آن باشیم.

شناسایی مشتریان جدید

ژینا فتاحی، کارشناس فروش پتروشیمی در مورد نتایج این دوره از نمایشگاه اشاره کرد: در چنین نمایشگاه‌هایی برند پیوان بیشتر شناخته خواهد شد و در مقابل با مشتریان بیشتری ارتباط می‌گیریم و همکاران ما در غرفه پیوان توانستند در نوزدهمین نمایشگاه ایران متافو با تامین‌کنندگان همکاری موثرتری را رقم بزنند که در بلندمدت باعث شناخت بیشتر مشتریان می‌شود.

افزایش مصرف

معراج علم‌الهدی، معاون توسعه بازار، نمایشگاه ایران متافو را از دو بعد مورد بررسی قرار داد. اول تمرکز شرکت‌های تولیدی برتر که برای تامین‌کنندگان از اهمیت بالایی برخوردار بود. دوم حضور سایر تامین‌کننده‌ها از سراسر کشور که می‌توانیم همکاری بهتری در بازار داشته باشیم. وی در پایان گفت: با توجه به افزایش میزان پروژه‌های عمرانی، تاسیساتی و پالایشگاهی در تمام نقاط کشور میزان مصرف و تولید همخوانی بیشتری دارد.

نوآوری

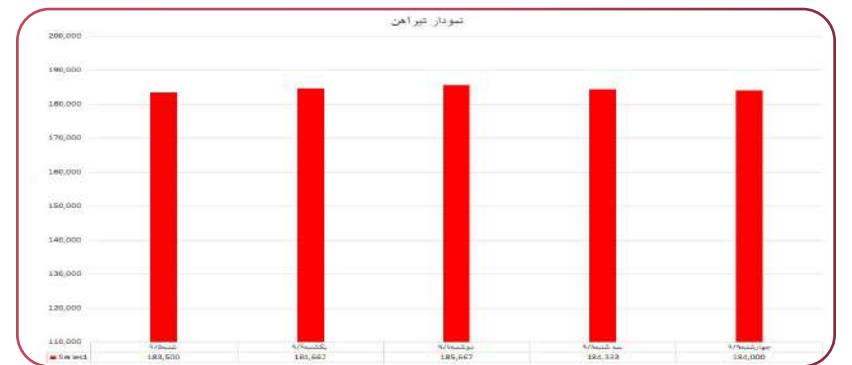
علی کشاورز، کارشناس مناقصات شرکت پیوان گفت: انتظارات از چنین نمایشگاه‌هایی بسیار بالا است و معتقدم که باید تعداد بیشتری از تامین‌کنندگان و بخش‌های بازرگانی شرکت می‌کردند و امیدواریم که در آینده شاهد حضور بیشتری باشیم. البته باید بگوییم که در ساخت غرفه‌ها و ارائه نمونه محصولات، نوآوری مطلوبی صورت گرفته بود که این روند در نهایت باعث پیشرفت در این صنعت می‌شود.

دوراندیشی در تقاضا



سنگ آهن

در هفته گذشته متوسط قیمت سنگ آهن (خلوص ۶۲ درصد) وارداتی کشور چین بارشد همراه بود و به ۱۰۳ دلار هر تن CFR (ارزش کالا + قیمت حمل از داخل کارخانه تا روی عرشه کشتی) رسید. نکته قابل توجه اینکه انتشار اخباری مبنی بر کم‌رنگ شدن محدودیت‌های شدید کرونایی، جو بازار را در بعضی از شهرهای این کشور متعادل کرد، به همین دلیل انتظار می‌رود تقاضای بخش ساخت و ساز تا حدودی بهتر شود.



قراضه

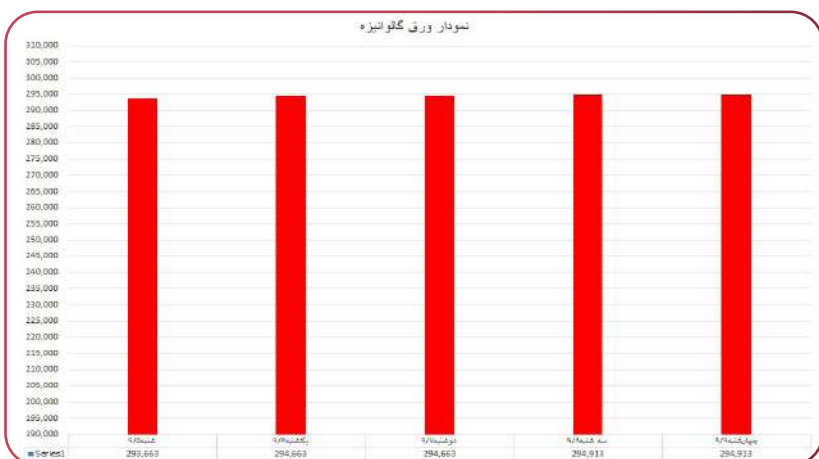
اما بازار واردات قراضه سنگین ۸۰-۲۰ ترکیه به ۳۷۴ دلار هر تن CFR رسید که روندی صعودی داشت. کارشناسان این کشور معتقدند افزایش خریدها در صعود قیمت‌های بازار نقش اصلی را ایفاء کرده‌اند. همچنین قراضه سنگین کلاس ۲ ژاپن تا ۱۱ دلار بهبود یافت و به ۳۲۵ دلار هر تن FOB (هزینه حمل بار تا رسیدن به محل اصلی حمل بار) رسید. متوسط قیمت قراضه وارداتی سنگین در شرق آسیا نیز در ۳۵۰ دلار هر تن CFR باقی ماند.

بیلت

طبق آمار ارائه شده در هفته گذشته میلادی آخرین متوسط قیمت بیلت صادراتی CIS تا ۵۰۳ دلار هر تن FOB دریای سیاه رسید. بیلت در بازارهای وارداتی کشور چین نیز قیمتی نوسانی داشت، به نحوی که تا ۶ دلار افت کرد. اما در بازار داخلی چین بیلت تا ۱۳ دلار بهبود داشت و به ۵۰۵ دلار هر تن در کارخانه رسید. در بازار واردات جنوب شرق آسیا نیز قیمت بیلت تا ۵۲۰ دلار افزایشی هر تن CFR روبرو شد. لازم به توضیح است بیلت صادراتی ایران نیز به ۴۴۶ دلار هر تن FOB رسید.

میلگرد

قیمت میلگرد صادراتی طی هفته گذشته در چین با افتی اندک به ۵۴۸ دلار هر تن FOB رسید، ولی در بازار داخلی این کشور (بورس شانگهای) قرارداد میلگرد رشد قابل توجهی پیدا کرد و به قیمت ۵۴۲ دلار هر تن رسید. میلگرد صادراتی ترکیه نیز به دلیل رشد قیمت قراضه به ۶۶۳ دلار هر تن FOB رسید. در بازار داخلی آمریکا میلگرد در قیمت ۹۸۵ دلار هر شورت تن در کارخانه به ثبت رسید. در بازار داخلی اروپا هم میلگرد افت شدیدی را تجربه کرد و به قیمت ۷۵۳ یورو هر تن در کارخانه رسید. طبق اعلام کارشناسان فولادی در ایران روند قیمت میلگرد در هفته‌ای که گذشت نزولی بود. آن‌ها بر این باور بودند که تقاضای بسیار پایین بازار و همچنین روند نزولی قیمت شمش و باور بازار به ادامه این سیر نزولی، مهمترین دلیل این اتفاق بوده است.



و گاز روسیه، نوسانات در بازار نفت ایجاد خواهد شد، چون مصرف کنندگان تلاش می کنند نفت خود را نزدیک به این قیمت از بازارهای جهانی خرید کنند. لازم به ذکر است که نشست اپک پلاس در آینده ای نزدیک برگزار می شود و اگر اقدامی برای کاهش تولید انجام ندهد، بدون تردید بازار نفت هم نزولی خواهد شد. مجموع این روند تقاضای فولاد را با احتیاط و دوراندیشی بیشتری همراه کرده است. گفتنی است فصل زمستان تقاضای فولاد را کاهش داده و قیمت ها را به کف نزدیک خواهد کرد. در بازار ایران میزان تقاضای فولاد ایده آل نیست. بورس با آگاهی از آنکه قیمت هایش از بازار حدود ۸ تا ۱۰ درصد بالاتر است، به کار خود ادامه می دهد و به نظر می رسد برنامه ای برای تغییر سیستم قیمت گذاری هم ندارد.

تیر آهن
 وضعیت قیمت تیر آهن به دلیل ذهنیت نگران بازار و عدم ثبات لازم در هفته گذشته با افت روبرو شد. اهالی بازار فولاد معتقدند که بهبود وضعیت بازار در صورت تغییر شرایط، در آینده ای نزدیک رخ خواهد داد.

گالوانیزه
 ورق گالوانیزه در کشور بازاری آرام را سپری کرد و تغییری خاص در قیمت ها احساس نشد. رکود علت اصلی ثبات قیمت است.

در پایان...
 به گفته کارشناسان سال آینده بازار کشور چین به دلیل رفع محدودیت ها و ارائه برنامه برای مسکن با بهبودی شرایط همراه خواهد بود که البته این موضوع شامل اقتصاد جهان نمی شود و اقتصاددانان به دلیل کم رونقی بازار به شدت ابراز نگرانی می کنند. همچنین ایجاد سقف قیمت برای نفت

ایران متافو ۱۴۰۱ در یک نگاه

