

## شرکت ارفع: تثبیت جایگاه در بازار فولاد ایران با مدیریت هوشمند زنجیره تأمین

شرکت آهن و فولاد ارفع در ۵ ماهه ابتدایی سال ۱۴۰۴ توانست جایگاه خود را به عنوان یکی از پنج تامین‌کننده برتر شمش فولادی در بازار داخلی ایران تثبیت کند.

به گزارش خبرنگاران گروه صنعت و تجارت گزارش خبر، شرکت آهن و فولاد ارفع در ۵ ماهه ابتدایی سال ۱۴۰۴ توانست جایگاه خود را به عنوان یکی از پنج تامین‌کننده برتر شمش فولادی در بازار داخلی ایران تثبیت کند. «ارفع» از ابتدای سال جاری، جزو ۵ شرکت اول در عرضه شمش فولادی در بورس کالا بوده و از ابتدای سال در ۲۰ هفته عرضه در بورس کالا، ۱۳ هفته بالاترین قیمت فروش را به خود اختصاص داده است. این موفقیت در حالی رقم خورده است که بازار فولاد ایران در سال‌های اخیر با نوسانات قیمتی و چالش‌های تامین مواد اولیه مواجه بوده و شرکت‌ها برای حفظ سهم بازار خود نیازمند استراتژی‌های دقیق و برنامه‌ریزی بلندمدت هستند. از سویی دیگر شرکت‌های فولادی در تامین انرژی نیز با مشکلات بسیار زیادی همراه شدند.

بر اساس آمار منتشر شده، شرکت «ارفع» با سهم ۱۰ درصدی از تامین نیاز داخلی به شمش فولاد توانسته خود را در کنار شرکت‌های بزرگی همچون چادرملو (۱۸ درصد)، فولاد کاوه جنوب کیش (۱۶ درصد)، فولاد آلیاژی پاسارگاد (۱۱ درصد) و فولاد خوزستان (۱۱ درصد) قرار دهد.

اما چه عواملی باعث شده تا این مجموعه بتواند به این جایگاه برسد. بی‌شک یکی از مهم‌ترین دلایل بحث مدیریت زنجیره تأمین و تامین مواد اولیه است چرا که یکی از چالش‌های اصلی تولیدکنندگان فولاد، تضمین تامین مستمر و پایدار مواد اولیه است. ارفع با ایجاد شبکه قوی تأمین سنگ آهن و سایر مواد اولیه و همچنین مدیریت هوشمندانه انبارها، توانسته است تولید مداوم و بی‌وقفه شمش فولادی داشته باشد. این اقدام باعث شده تا شرکت بتواند سفارش‌های داخلی و صادراتی را به موقع تحویل دهد و اعتماد مشتریان خود را جلب کند.

در گام بعدی باید به سرمایه‌گذاری این مجموعه توجه داشت، زیرا شرکت «ارفع» در سال‌های اخیر سرمایه‌گذاری قابل‌توجهی در ارتقای کیفیت شمش فولادی انجام داده است. آزمایشگاه‌های کنترل کیفیت مجهز و استانداردهای تولید دقیق، باعث شده محصولات «ارفع» با کیفیت بالاتر و یکنواخت‌تر نسبت به برخی رقبای عرضه شوند. این عامل، به ویژه در بازارهای صادراتی، جایگاه ارفع را بهبود بخشیده و امکان حضور در بازارهای رقابتی را فراهم کرده است.

«ارفع» علاوه بر تامین نیاز داخلی، توانسته با تنوع‌بخشی به بازارهای صادراتی، ریسک وابستگی به بازار داخلی را کاهش دهد. استفاده از تکنولوژی‌های مدرن تولید و فرآوری فولاد و بهبود راندمان خطوط تولید، یکی دیگر از عوامل مهم در افزایش تولید و کاهش هزینه‌ها بوده است. این نوآوری‌ها کمک کرده‌اند تا ارفع بتواند قیمت رقابتی و کیفیت بالا را به بازار ارائه دهد و سهم بازار خود را تثبیت کند.

یکی دیگر از نکات قوت «ارفع»، ارتباط نزدیک با مشتریان و پاسخ‌گویی به نیازهای آنها است. شرکت با ایجاد سیستم‌های سفارش‌گیری و تحویل به موقع، توانسته رضایت مشتریان بزرگ داخلی را جلب کند و جایگاه خود را در بازار مستحکم کند.

با وجود اینکه چادرملو با سهم ۱۸ درصدی، بزرگ‌ترین تامین‌کننده شمش فولادی داخلی محسوب می‌شود، «ارفع» با سهم ۱۰ درصدی توانسته جایگاه ثابت و پایدار خود را در میان پنج شرکت برتر حفظ کند. سهم «ارفع» نزدیک به فولاد آلیاژی پاسارگاد و فولاد خوزستان (هر کدام ۱۱ درصد) است و این نشان می‌دهد که «ارفع» در رقابت با شرکت‌های بزرگ، عملکردی قابل توجه دارد.

با توجه به روند افزایشی فروش و استراتژی توسعه بازار، انتظار می‌رود «ارفع» در سال‌های آینده سهم بیشتری از بازار داخلی و صادراتی را به دست آورد. ادامه سرمایه‌گذاری در تجهیزات تولیدی، تمرکز بر کیفیت و مدیریت هوشمند زنجیره تأمین، می‌تواند این شرکت را به یکی از بازیگران اصلی بازار جهانی شمش فولاد ایران تبدیل کند.

همچنین، سیاست‌های دولت در حمایت از تولیدکنندگان فولاد و ارتقای صادرات غیرنفتی، فرصت مناسبی برای «ارفع» ایجاد می‌کند تا سهم خود را در بازارهای خارجی افزایش دهد و به رقابت با شرکت‌های بزرگ منطقه‌ای و بین‌المللی بپردازد.

شرکت «آهن و فولاد ارفع» با ترکیبی از مدیریت هوشمندانه، تمرکز بر کیفیت، توسعه بازار و نوآوری در تولید توانسته جایگاه خود را به عنوان یکی از پنج تامین‌کننده برتر شمش فولادی در ایران تثبیت کند.

«ارفع» به عنوان یک نمونه موفق از مدیریت صنعتی و استراتژیک در صنعت فولاد ایران، الگویی مناسب برای دیگر تولیدکنندگان این صنعت محسوب می‌شود.