

آنا لایف

فلز

محمد کلانتری،

مدیر عامل شرکت توسعه معدنی و صنعتی صبانور:

گندله‌سازی یک میلیون تنی کردستان در راه است

کسری غشوری، مدیر عامل شرکت مجتمع فولاد خراسان:

تمرکز ما بر بهینه‌سازی است



شهریار طاهرپور، مدیر عامل شرکت آلومینیوم جنوب:

نقش توسعه‌ای سالکو در صنعت آلومینیوم قابل توجه است



وحید اسلامی‌پناه، مدیر عامل شرکت صنایع دنیای مسی کاشانه:

دولت باید از تولیدکنندگان داخلی بیشتر حمایت کند



اقتصاد فولاد

پس از احداث واحد نورد گرم شماره ۲ شرکت فولاد مبارکه اصفهان، ایـران از واردات ورق‌های فولادی ویژه خطوط انتقال نفت و گازی نیاز می‌گردد.



سرمقاله

با تحریم‌ها چند چندیم؟! ۴

گفت‌وگوی ویژه

گندله‌سازی یک میلیون تنی کردستان در راه است ۶

فولاد

سرمایه‌گذار، بانک را به معدن ترجیح می‌دهد! ۱۲

باید در پی تولید فولادهای پیشرفته باشیم ۱۴

تمرکز ما بر بهینه‌سازی است ۱۷

آلومینیوم

نقش توسعه‌های سالکو در صنعت آلومینیوم قابل توجه است ۲۰

توانایی ساخت ۶ هزار واگن مترو را داریم ۲۴

از حضور در بازارهای جهانی محروم شده‌ایم ۲۶

۱۵۰ میلیون دلار در سال فویل وارد کشور می‌شود ۲۸

عدم وجود دانش فنی مناسب در بین تولیدکنندگان در و پنجره ۳۰

مسی

دولت باید از تولیدکنندگان داخلی بیشتر حمایت کند ۳۶

تصویب آئی بخشنامه‌ها، باعث بی‌نظمی در برنامه‌ریزی‌ها شده است ۳۸

کالای قاچاق، تولید داخلی را فلج می‌کند ۳۹

افراد نابلد به صنعت ظروف مسی آسیب می‌زنند ۴۰

افزایش قیمت مس، باعث تعطیلی واحد سیم و کابل شد ۴۲

تحلیل

درآمد ایرالکو به طور چشمگیری کاهش یافت ۴۶

فروش دو هزار و ۷۲۲ میلیارد تومانی فملی در دی ماه ۴۸

رشد تولید شرکت آلومراد در دی ماه ۵۰

افزایش سه میلیارد تومانی درآمد شرکت مس باهنر در دی ماه ۵۲

مهم‌ترین عناوین خبری صنایع معدنی و فلزی

قطب جدید سرب و روی کشور متولد می‌شود ۵۶

با راه‌اندازی زرین‌صبا، معادن کوچک منطقه فعال می‌شوند ۵۹

تجلی ارتباط صنعت با دانشگاه در دومین جشنواره اینوماین ۶۰

سایر رسانه‌ها

حذف الزام مصرف نهایی برای واردات گالوانیزه گرم اروپا ۶۶

نرخ بهره‌برداری فولاد چین در سه ماهه پایانی ۲۰۱۹ بالای ۸۰ درصد بود ۶۷

افزایش قیمت سنگ آهن برزیلی در اولین ماه ۲۰۲۰ ۶۸

کاهش رشد اقتصادی، عامل اصلی کاهش تولید آلومینیوم در چین ۶۹

تحریم‌ها تاثیری در تولید نداشته است ۷۰

ثبت دو رکورد جدید در ناحیه فولادسازی و ریخته‌گری مداوم فولاد مبارکه ۷۱

تکمیل چرخه تولید جزو طرح‌های اولویت‌دار در سونگون است ۷۲

رسیدگی به مازاد ظرفیت ناعادلانه آلومینیوم ۷۳

فعال‌سازی معادن مس کرمان ۷۳

تولید مس BHP در نیمه نخست سال مالی ۷ درصد رشد داشت ۷۴

در تهیه شمش از کنسانتره سرب سولفوریک یک ابداع ملی رخ داده است ۷۵

زنجان، مرکز سرب و روی خاورمیانه است ۷۶

برنامه‌های ریوتینتو برای بهبود عبار کانسنگ مس ۷۸

ذخایر اندک لیتیوم هند برای تولید باتری کافی نیست ۷۹



فلزات آنلاین
هفته‌نامه

شماره ۱۰۲، ۱۳۹۸/۱۱/۱۲



مدیر مسئول:

اتابک خلیلی

سردبیر:

پوریا رنجبر

تحریریه:

سعید فتاحی‌منش

مرضیه آزادی

پیمان صفردوست

نسیم نوحه‌خوان

جواد کاوندی

طراح گرافیک:

مه‌ری باقری

نشانی:

تهران | خیابان شریعتی | بالاتر از تقاطع سمیه

پلاک ۱۱۴ | واحد یک

@Felezatonline_ir

۰۲۱-۷۷۶۵۳۸۳۴

Felezatonline

۰۲۱-۷۷۶۵۳۷۰۷

Felezatonline

Info@felezatonline.ir

www.Felezatonline.ir

فهرست بود که طبیعتاً با توجه به حجم تولیدات، صنعت فولاد سهم عمده‌ای در آن داشت. قرار گرفتن نام شرکت‌های بزرگ ایرانی اگرچه دور از ذهن نبود ولی حضور همه این نام‌ها در یک فهرست نشان از تمرکز دولت آمریکا برای زمین‌گیر کردن مهم‌ترین صنایع غیرنفتی ایران داشت.

نکته مهم دیگر در این فهرست این بود که علاوه بر نام شرکت‌های بزرگ و دولتی کشور، نام تعدادی از شرکت‌های کوچک فعال در بخش خصوصی که در طول تحریم‌ها مسئولیت صادرات و حمل‌ونقل بین‌المللی محصولات ایران را به عهده داشتند، در آن ذکر شده بود. کارشناسان در این مورد معتقدند، ورود آمریکا برای تحریم شرکت‌های کوچک بخش خصوصی نشان از این دارد که فعالیت این قبیل شرکت‌های همکار در حوزه صادرات نیز مورد رصد قرار گرفته و طبیعتاً کار را برای صادرات بیش از پیش دشوار خواهد کرد.

اگرچه در مقابل این گروه، عده‌ای هستند که با نگاه خوشبینانه اعتقاد دارند صنایع فلزی ایران در این تحریم‌ها نیز مانند دفعات گذشته راه خود را برای صادرات می‌یابد و گلیم خود را از آب بیرون خواهد کشید. با این حال، مسلم است که با اعمال تحریم‌های جدید، شرکت‌های واسطه کمتری با شرکت‌های تولیدکننده داخلی وارد همکاری می‌شوند؛ در نتیجه، روند صادرات با مشکلات بیشتری روبه‌رو خواهد شد و قدرت مانور صادرکنندگان ایرانی برای تعیین قیمت کاهش خواهد یافت.

اما نکته نگران‌کننده‌تر در موضوع تحریم‌ها، از سوی دولت آمریکا نیست که اگر این طور باشد، فعالان حوزه صنعت بیش از ۴۰ سال است که با شکل‌های مختلف آن مواجه‌اند. در واقع، بزرگ‌ترین موانع بر سر راه تولید داخلی، کشور حاصل خودتحریمی‌هایی است که دولت به تولیدکنندگان روا داشته‌است. اجبار برای بازگرداندن ارزش صادراتی به سامانه نیما، الزام تولیدکنندگان برای ارائه محصولات با نرخ دستوری در بازار داخلی، کندی دیپلماسی اقتصادی برای برقراری روابط بانکی و مالی با شرکای تجاری برای تسهیل صادرات، اعمال عوارض صادراتی بر محصولات معدنی به اصطلاح خام، ممانعت از واردات مواد اولیه، ماشین‌آلات و تجهیزاتی که امکان تولید و عرضه آن‌ها در کشور وجود ندارد و بسیاری موارد دیگر، مشکلاتی نیست که دولت آمریکا در آن نقش داشته باشد و به نظر می‌رسد بر طرف کردن آن، به جای شعارهای هرروزه و تکرار دور زدن و مقابله، نیاز به اندکی کفایت و برنامه‌ریزی مدون و همچنین یاری گرفتن از قابلیت‌های بخش خصوصی داشته باشد.

با تحریم‌ها چند چندیم؟!



پیمان صفردوست

نقل است که از ابن‌سینا پرسیدند: «از کدام حیوان بیشتر می‌ترسی؟»
گفت: «گاو»
پرسیدند: «چرا؟!»
گفت: «چون شاخ دارد و عقل ندارد!»

حالا شده حکایت ما و رئیس دولت آمریکا، آقای ترامپ که علی‌رغم ندانستن‌های بی حد و حساب، سمبه پرزوری برای متحدان و شرکای جهانی خود دارد و هرچه و از هر دری که بنوازد، آن‌ها را به رقص وامی‌دارد. دشمنی ایالات متحده با ایران صحبت امروز و دیروز نبوده و بر کسی هم پوشیده نیست؛ اما در دوره ترامپ شکل لجبازانه‌ای به خود گرفته است. او در مدت حضور خود در راس قدرت، با استفاده از همین حربه قدرت، هر چند وقت یک بار فهرست جدیدی از اشخاص، ارگان‌ها و شرکت‌های مختلف ایرانی، هرچند تکراری تهیه کرده و در طومار بلند تحریم‌های خود قرار می‌دهد و قصد دارد با قطع همه راه‌های ارتباطی ایران با دنیا، کشور ما را در انزوای بین‌المللی فرو ببرد.

به هر حال، در تمام این سال‌ها ما راه‌های مختلفی را برای مقابله با این تحریم‌ها و تهدیدها پیدا کرده‌ایم؛ همان‌طور که در دوره‌های گذشته، راه‌های بسیاری را برای صادرات محصولات صنعتی کشور از طریق شرکت‌های کوچک‌تر بخش خصوصی یافته‌ایم.

با این حال، فهرست جدید تحریم‌های اعمال شده علیه ایران از دو جنبه برای صنایع فلزی ایران حائز اهمیت بود. اولین نکته، قرار گرفتن نزدیک به ۲۰ شرکت بزرگ فعال در حوزه صنایع فلزی کشور در این



● فولاد
● آلومينيوم
● مس

مدیرعامل شرکت توسعه معدنی و صنعتی صبانور در گفت‌وگو با «فلزات آنلاین»:

گندله‌سازی یک میلیون تنی کردستان در راه است



این روزها کمبود مواد اولیه مورد نیاز شرکت‌های فولادی داخلی، به چالش جدی صنعت فولاد کشور تبدیل شده است و دست‌اندرکاران امر می‌کوشند تا به هر طریق ممکن، شرکت‌های معدنی را برای فروش مواد اولیه به شرکت‌های فولادی داخلی متقاعد کنند. از سوی دیگر وزارت صنعت، معدن و تجارت در کنار ایمیدرو برای جبران این کمبود مواد اولیه، تاکید جدی بر افزایش اکتشافات و راه‌اندازی پروژه‌های معدنی در کشور دارد و تلاش می‌کند تا به هر نحو ممکن صنعت فولاد کشور، از برنامه زمان‌بندی شده برای رسیدن به ۵۵ میلیون تن فولاد پیش‌بینی شده در سند چشم‌انداز عقب نماند. طبیعی است که در این وضعیت، خبر راه‌اندازی یک پروژه گندله‌سازی یک میلیون تنی در کشور، خبری خوش برای اهالی صنعت فولاد باشد. در این شماره هفته‌نامه فلزات آنلاین، به بهانه از سرگیری فاز اجرایی پروژه یک میلیون تنی گندله‌سازی شرکت معدنی و صنعتی صبانور، به گفت‌وگو با محمد کلاتری، مدیرعامل این شرکت پرداخته‌ایم تا از مراحل پیشرفت این پروژه و سایر برنامه‌های شرکت صبانور آگاه شویم. آنچه در ادامه می‌خوانید شرح این گفت‌وگو است:

نام گندله‌سازی کردستان را نیز هم‌اینک در دست اجرا دارد؛ البته حدود پنج سال پیش از این هم برای اجرا و راه‌اندازی این طرح اقدام شده بود ولی به دلایلی، این طرح در همان مراحل ابتدایی رها شد. ما سعی کردیم از تمام پتانسیل‌های موجود استفاده کرده و پروژه گندله‌سازی کردستان را دوباره به جریان بیندازیم تا از ظرفیت‌های معدنی موجود در این منطقه به نحو مطلوب استفاده کنیم.

آهن دانه‌بندی، ۱,۲ میلیون تن کنسانتره و ۵۰۰ هزار تن گندله تولید می‌کند. ظرفیت تولید کنسانتره و گندله شرکت صبانور، به ترتیب ۱,۶ میلیون تن و ۵۵۰ هزار تن در سال است.

علاوه بر این موارد، یک پروژه گندله‌سازی هم در دست اقدام دارید؟
بله؛ شرکت صبانور پروژه یک میلیون تنی با

برای آغاز گفت‌وگو لطفاً کمی درباره شرکت صبانور، ذخایر معدنی و محصولات تولیدی آن توضیح دهید.

همان‌طور که می‌دانید شرکت معدنی و صنعتی صبانور دارای سه معدن است که در استان‌های همدان و کردستان قرار دارند و میزان ذخیره قطعی و احتمالی آن‌ها در مجموع حدود ۱۵۰ میلیون تن است. این شرکت سالانه سالانه ۲.۵ میلیون تن سنگ

خریداران گندله صبانور، شرکت فولاد مبارکه و شرکت فولاد آذربایجان هستند و کنسانتره را نیز به مجتمع فولاد خراسان ارسال می کنیم.

شما که پیش از این در بحث صادرات نیز فعال بوده‌اید، چرا امروز این گزینه فروش را محصولات خود را کنار گذاشته‌اید؟

در گذشته شرایط تولید مواد اولیه شرکت‌های فولادی متفاوت بود و منعی برای صادرات سنگ آهن، گندله و کنسانتره نیز وجود نداشت ولی در حال حاضر شرکت‌های داخلی فولادساز از نظر تامین مواد اولیه مورد نیاز تولید فولاد دچار مشکل جدی هستند و باید این موضوع در اولویت بالاتری قرار گیرد. در واقع صادرات مواد اولیه فولادسازی توسط شرکت‌های معدنی از یک سو و تمایل روزافزون این شرکت‌ها برای تکمیل زنجیره فولاد و دستیابی به خط تولید فولاد باعث شده تا دست شرکت‌های فولادساز از مواد اولیه خالی بماند. این کمبود مواد اولیه برای شرکت‌های بزرگی مثل فولاد مبارکه باعث شد تا آن‌ها از طریق وزارت صنعت، معدن و تجارت اقدام کنند تا شرکت‌های معدنی را از صادر کردن مواد خام بازدارد. بر همین اساس نیز دولت به این موضوع ورود پیدا کرد و برای حل این مشکل ضمن اعمال تعرفه ۲۵ درصدی برای صادرات این مواد، اعلام کرد که محصولات شرکت‌های معدنی باید با اولویت تامین مواد اولیه شرکت‌های فولادسازی داخلی به فروش برسد. به همین دلیل ما نیز به عنوان زیرمجموعه‌ای از صنعت فولاد کشور، با تبعیت از بخش نامه صادر شده و در نظر گرفتن کمبود کنسانتره و گندله در کشور، گزینه صادرات را از برنامه‌های خود حذف کردیم و برای فروش این محصولات، با شرکت‌های فولادی داخلی وارد مذاکره شدیم.

آیا قیمت‌های تعیین شده و دستوری داخلی که برای کنسانتره و گندله وضع شده است، می‌تواند تامین‌کننده نیازهای اقتصادی شرکت‌های فعال در حوزه معدن باشد؟

طبیعتاً قیمت‌های پیشین در این زمینه چندان مطلوب نبود و همین موضوع هم باعث ترغیب بیش از پیش شرکت‌های معدنی برای

صادرات نیز برای تامین تجهیزات خط گندله‌سازی در نظر گرفته شده است.

پیش‌بینی برای زمان اتمام پروژه و راه‌اندازی خط تولید گندله کردستان چگونه است؟

ما تا امروز توانسته‌ایم طبق برنامه مشکلات به وجود آمده در اجرای این پروژه قدیمی را به نحو مطلوب حل کنیم و مجدداً با چینی‌ها وارد قرارداد شویم. با توجه به قرارداد منعقد شده و آماده بودن زیرساخت‌های لازم در محل احداث

قیمت سنگ آهن، کنسانتره و گندله باید به طور طبیعی و بر اساس نظام عرضه و تقاضا تعیین شود، نه به صورت دستوری و بخش‌نامه‌ای. که اگر این نظام برقرار شود، طبیعتاً گندله و کنسانتره در کشور قیمت بالاتری از قیمت امروز خواهد داشت و حاشیه سود مطلوب‌تری را نیز برای بخش معدن به همراه خواهد آورد

کارخانه، تجهیزات این پروژه از حدود پنج ماه آینده به تدریج از چین به ایران منتقل خواهد شد و طبق برآوردهای انجام شده امیدواریم که این پروژه تا ۲۴ ماه آینده به بهره‌برداری برسد.

در حال حاضر مقاصد فروش محصولات شرکت صبانور کدام شرکت‌ها هستند؟

هدف‌گذاری امروز شرکت ما برای فروش، بر تامین نیاز مواد اولیه شرکت‌های فولادی داخلی متمرکز شده است و در حال حاضر برای صادرات محصولات این شرکت برنامه‌ای نداریم. سنگ آهن استخراجی ما در شرکت صبانور در مرحله اول تبدیل به کنسانتره شده و در مرحله بعد به صورت گندله درمی‌آید. بخشی از این محصولات به صورت گندله و بخشی نیز به شکل کنسانتره به فروش می‌رسد. در حال حاضر عمده‌ترین

دلایل نیمه‌کاره ماندن این طرح در گذشته چه بود؟

پنج سال پیش قراردادی با پیمانکاران چینی برای اجرای این پروژه به امضا رسیده و حدود ۴.۵ میلیون دلار هم برای مراحل مهندسی و ساخت آن پرداخت شده بود ولی به دلیل بروز مشکل مالی، این طرح در همان مراحل اولیه متوقف شد. ما بعد از گذشت پنج سال توانستیم این پروژه رها شده را دوباره زنده کنیم و با پیمانکاران چینی برای از سرگیری اجرای این پروژه وارد مذاکره شدیم.

در حال حاضر پروژه گندله‌سازی کردستان در چه مرحله‌ای است؟

در واقع پس از عقد قرارداد، مراحل اجرایی این طرح آغاز شده است. زمین و زیرساخت‌های آن اعم از آب و برق و گاز همه آماده است؛ قرارداد تامین تجهیزات نیز به مبلغ ۱۸ میلیون دلار نیز برای مهندسی و تامین‌کنندگان چینی به امضا رسیده و پیش‌پرداخت آن نیز به این پیمانکاران پرداخت شده است. با برآوردهای انجام شده به نظر می‌رسد با شروع به کار خط تولید گندله کردستان، حدود ۲۰۰ نفر به صورت مستقیم جذب این واحد شوند که با توجه به نزدیکی محل احداث کارخانه به شهرستان بیجار، اولویت اول ما برای تامین نیروی کار، استفاده از نیروهای همین منطقه خواهد بود.

تامین مالی پروژه به چه صورت انجام شده است؟

خوشبختانه با برنامه‌ریزی‌هایی که انجام شده، تا امروز مشکلی در تامین مالی نداشته‌ایم. ما در راستای تامین مالی این پروژه، شرکتی به نام صبا امید را تاسیس کرده‌ایم که ۷۰ درصد سهام آن در اختیار شرکت معدنی و صنعتی صبانور و ۳۰ درصد دیگر آن نیز در اختیار پامیدکو است. همچنین ما در طول ماه‌های گذشته، دو محموله صادرات به میزان ۱۰۰ هزار تن کنسانتره نیز داشتیم که در ماه شهریور از بندر امام خمینی انجام شد. با توجه به این موضوع، بخشی از درآمد حاصل از این

صادرات این محصولات بود ولی با جلسات مشترکی که شرکت‌های بزرگ معدنی همچون چادرملو و گل‌گهر با شرکت‌های بزرگ فولادی داشتند، توافقاتی حاصل شد که تا حدی این مسئله به توازن نزدیک شد. حاصل این جلسات مشترک و هم‌اندیشی‌ها موجب شد تا بالاخره قیمت کنسانتره تولید داخل، از میزان ۱۴ درصد به حدود ۱۶ درصد قیمت شمش فولاد شرکت فولاد خوزستان برسد و قیمت گندله نیز با همین میزان رشد، از ۲۱.۵ درصد به حدود ۲۳.۵ درصد قیمت شمش فولاد خوزستان ارتقا پیدا کند. البته نباید از این موضوع هم غافل باشیم که برای دستیابی به توازن، این قیمت‌ها همچنان جای افزایش بیشتر دارند.

◀ به نظر شما در این اختلاف نظر موجود بین شرکت‌های معدنی و فولادی، حق با کدام گروه است؟

در واقع نمی‌توان در این مورد به صورت مطلق نظر داد و حکم صادر کرد. به نظر می‌رسد هر دو سوی این چالش به نوعی حق دارند. از یک سو شرکت‌های معدنی مثل گل‌گهر و چادرملو حق دارند تا محصول خود را با توجه به قیمت تمام شده محصول، به قیمت روز و بالاتر بفروشند؛ از سوی دیگر شرکت‌های فولادسازی نظیر شرکت فولاد مبارکه هم حق دارند که با وجود معادن غنی سنگ آهن در کشور و امکان تولید کنسانتره و گندله مورد نیاز، انتظار داشته باشند که مواد اولیه مورد نیاز خود را از شرکت‌های داخلی خریداری کنند. با این حال اگر بخواهم به عنوان مدیرعامل یک شرکت معدنی و صنعتی در این مورد اظهار نظر کنم، فکر می‌کنم که قیمت سنگ آهن، کنسانتره و گندله باید به طور طبیعی و بر اساس نظام عرضه و تقاضا تعیین شود، نه به صورت دستوری و بخش‌نامه‌ای. در این صورت فروش این مواد بر اساس پیشنهاد قیمت بالاتر انجام می‌شود که اگر این نظام برقرار شود، طبیعتاً گندله و کنسانتره در کشور قیمت بالاتری از قیمت امروز خواهد داشت و حاشیه سود مطلوب‌تری را نیز برای بخش معدن به همراه خواهد آورد.





شرکت فولاد خوزستان در بالاترین سطح تعالی کشور

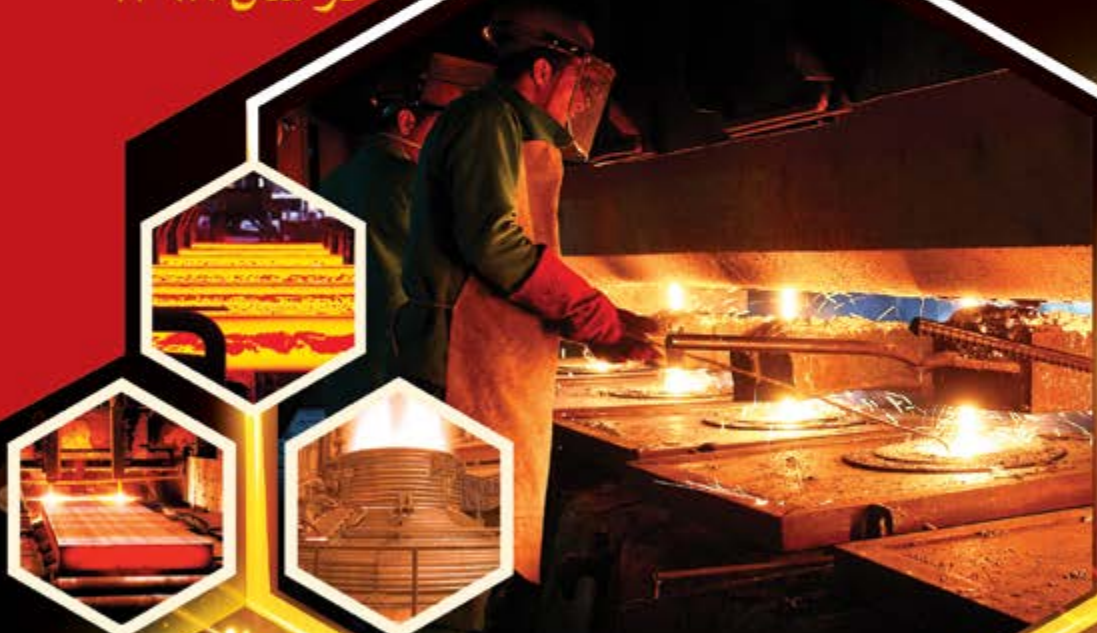
- ارتقاء بهره‌وری و تمرکز بر منابع و قابلیت‌ها
- افزایش تولید و ارتقاء کیفیت
- تامین نیازها و انتظارات مشتریان داخلی
- توسعه بازارهای صادراتی
- صیانت از محیط زیست و تحول در ایمنی و بهداشت حرفه‌ای

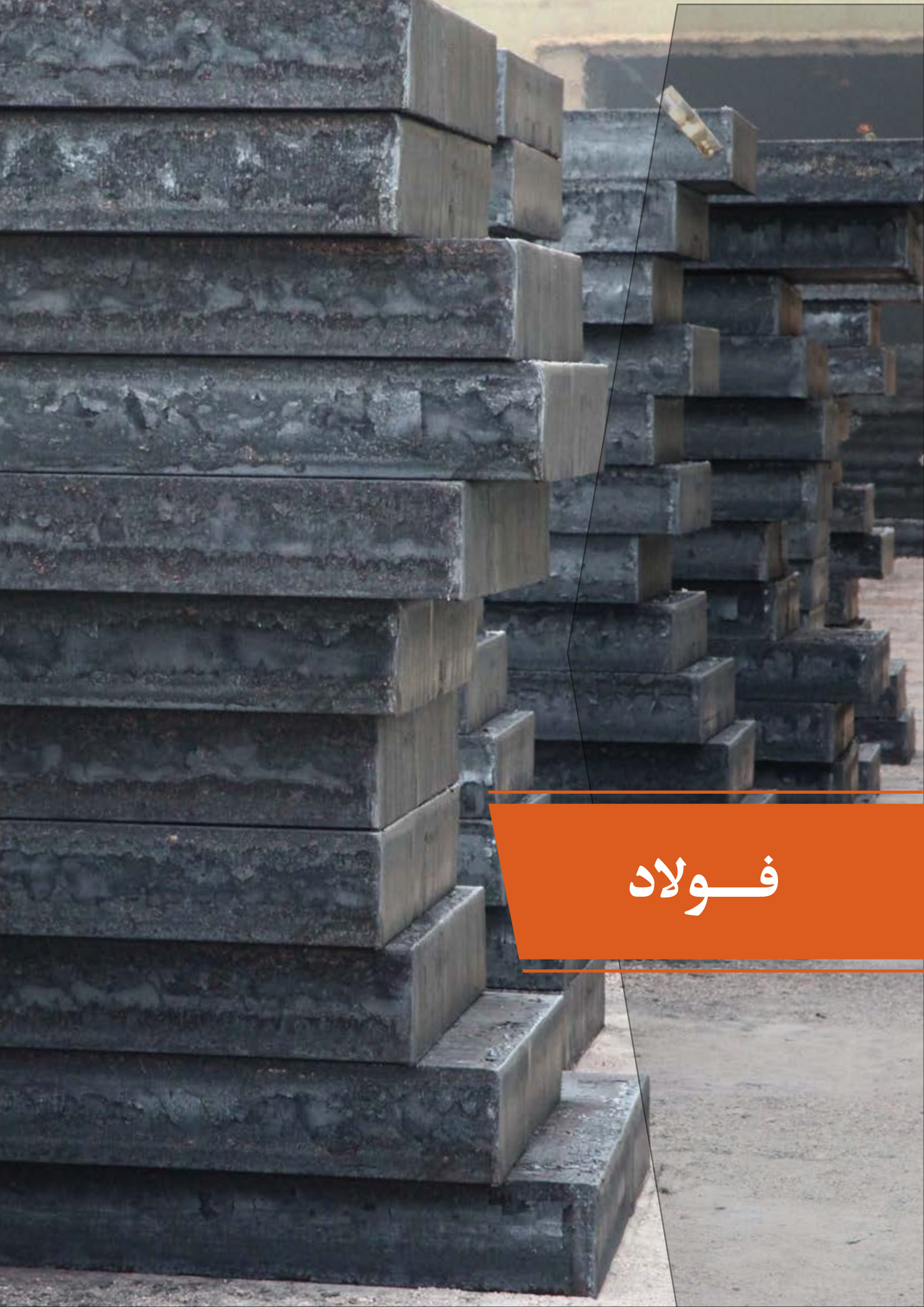


محصولات: اسلب، بلوم، بیلت


- برنده تندیس زرین جایزه ملی تعالی سازمانی
- موفق‌ترین شرکت در بومی‌سازی فناوری صنعت فولاد کشور
- تنها فولاد ساز دریافت‌کننده تندیس طلایی رعایت حقوق مصرف‌کنندگان در ۵ سال متوالی

♦ صادرکننده نمونه کشور
در سال ۱۳۹۸





فولاد

- 
- تمرکز ما بر بهینه‌سازی است
 - باید در پی تولید فولادهای پیشرفته باشیم
 - سرمایه‌گذار، بانک را به معدن ترجیح می‌دهد!

مدیرعامل شرکت عمران مومنان چابهار:

سرمایه گذار، بانک را به معدن ترجیح می دهد!

بسیاری از اهالی بخش معدن اعتقاد دارند که فعالان این بخش نیز باید به حوزه صادرات ورود کنند تا علاوه بر ارزآوری برای کشور، حاشیه سود بالاتری را برای توسعه این صنعت داشته باشند. اعتقاد این گروه بر این است که تمرکز بر فروش داخلی باعث شده تا شرکت های فولادسازی داخلی، مواد اولیه مورد نیاز خود که بیشتر شامل گندله و کنسانتره است را با قیمتی پایین تر از قیمت واقعی از بخش معدن خریداری کنند و با فروش فولاد به قیمت بازار آزاد بیشترین سود را نصیب خود می کنند. در واقع، فعالان بخش معدن ورود به عرصه صادرات را راهی برای نزدیک کردن قیمت مواد اولیه فولادسازی به قیمت واقعی می دانند. راهی که با وضع تعرفه های صادراتی بر مواد اولیه بسته شده است. به این بهانه گفت و گویی را با محمود گوهرین، مدیرعامل شرکت عمران مومنان چابهار انجام دادیم که شرح آن را در ادامه می خوانید:

◀ در صورت آزاد شدن صادرات سنگ آهن، کنسانتره و گندله، با کمبود مواد اولیه مورد نیاز فولادسازی های داخل کشور چه باید کرد؟ این دو مقوله ای است که می توان به طور مجزا به آن پرداخت؛ آزاد شدن صادرات مواد

تصمیم کاملا اشتباه بوده است. به نظر می رسد که در شرایط موجود نه تنها نباید مسیر صادرات مسدود می شد، بلکه حتی باید تولیدکنندگان را برای این کار تشویق نیز می کردند.

◀ نظر شما درباره تصمیمات اتخاذ شده از سوی دولت برای تعرفه گذاری بر صادرات مواد اولیه مورد نیاز فولادسازی کشور چیست؟ با توجه به اینکه کشور ما در حال حاضر بیش از پیش به ورود ارز نیاز دارد، اتخاذ این



می‌شود، چندین برابر بیشتر از همه مالیات‌ها و عوارض اخذ شده از آن خواهد بود.

◀ دولت در این موضوع چه نقشی می‌تواند داشته باشد؟

طبیعتاً وضع این قوانین در نهادهای زیر مجموعه دولت انجام می‌شود و دولت در متعادل کردن این وضعیت نقش بسیار مهمی دارد. برای این کار لازم است تا مدیرانی برای اداره امور انتخاب شوند که توانایی برقرار کردن این توازن را داشته باشند و تقویت همه جانبه در همه بخش‌های صنعت فولاد را مد نظر قرار دهند. ما اگر به دنبال سرمایه‌گذاری در صنعت هستیم و می‌خواهیم مردم را نیز به این کار تشویق کنیم، باید بسترسازی‌های لازم را نیز در این خصوص انجام دهیم تا رغبت برای سرمایه‌گذاری بخش خصوصی ایجاد شود. یکی از پیامدهای تصمیمات خلق‌الساعه در صنعت کشور همین خواهد بود که سرمایه‌گذار بخش خصوصی، وقتی سرمایه خود را در صنعت در خطر می‌بیند، ترجیح می‌دهد تا یک سود تضمین شده مثل بانک‌ها را انتخاب کند؛ انتخابی که ضرر نهایی آن به دولت و صنعت کشور وارد می‌شود.

◀ نظر شما درباره وضعیت کنونی بخش معدن چیست؟

همواره، در این سال‌ها بسیاری از دوستان و آشنایانی را که در گذشته با هم در بخش راه و ساختمان فعالیت می‌کردیم را برای سرمایه‌گذاری در بخش معدن تشویق کرده‌ام و به جرات می‌توانم بگویم که اکنون از این پیشنهادها و تشویق‌ها پشیمان هستیم. امروز می‌بینیم که در بخش معدن خبر خاصی نیست به جز اینکه هر روز، وضع یک قانون جدید، عرصه را بر فعالان این بخش تنگ‌تر می‌کند و معدن‌کاران هر روز مستاصل‌تر از گذشته می‌شوند؛ این شرایط نه تنها سرمایه‌گذاران جدید بخش خصوصی را از سرمایه‌گذاری در این حوزه دور می‌کند، بلکه حتی فعالان کنونی این بخش را برای توسعه و اقدام جدید دلسرد کرده است.

سمت صادرات بیشتر تشویق می‌شد و برنامه‌های خود را بر این اساس تنظیم کرده، با ابلاغ یک دستورالعمل ناگهانی، بلافاصله به سمت فروش داخلی تغییر مسیر دهد و هیچ مشکل خاصی نیز پیش نیاید؛ به هر حال این موضوع تبعات خود را برای بخش معدن به دنبال خواهد داشت.

◀ به نظر شما و با در نظر گرفتن نیاز فولادسازان کشور به مواد اولیه و مواردی که فرمودید، چه تصمیمی می‌توانست در این زمینه بهتر باشد؟

تصمیم‌گیری‌های انجام شده در خصوص بخش معدن و فولادسازان، همواره باید به

نمی‌توان انتظار داشت صنعتی که تا دیروز به سمت صادرات بیشتر تشویق می‌شد و برنامه‌های خود را بر این اساس تنظیم کرده، با ابلاغ یک دستورالعمل ناگهانی، بلافاصله به سمت فروش داخلی تغییر مسیر دهد و هیچ مشکل خاصی نیز پیش نیاید

نحوی باشد که جانب اعتدال رعایت شود. این موضوع می‌توانست از ابتدا با تشکیل جلساتی مشترک با حضور نمایندگان بخش معدن و فولادسازان کشور پیگیری شود و برنامه‌ریزی مدونی در خصوص آن انجام شود که صلاح هر دو طرف در آن اندیشیده شود. ما اگر بخواهیم به فرمایشات مقام معظم رهبری در خصوص رونق تولید عمل کنیم، نباید در این مسیر مدام یک بخش خاص را تحت فشار بگذاریم؛ زیرا در هر حال همه این بخش‌ها در راستای یک زنجیره فعالیت می‌کنند و تضعیف هر یک، در بازده کل مجموعه تاثیر منفی خواهد داشت اما برعکس اگر این زنجیره تقویت شود، سودی که از آن عاید کشور

اولیه فولادسازی، می‌تواند همزمان با برنامه‌ریزی در مورد این مواد برای تامین نیاز فولادسازی‌های کشور باشد. ما نباید به بهانه حل مشکل یک سوی این معادله، برنامه‌ریزی‌های انجام شده در سوی دیگر را نادیده بگیریم و آن‌ها را دچار مشکل کنیم.

◀ فروش داخلی مواد اولیه فولادسازی چه مشکلاتی را برای بخش معدن ایجاد خواهد کرد؟

گذشته از تفاوت قیمتی که فروش داخلی و صادرات نسبت به هم دارند، نکته مهمی که در حال حاضر در اعمال تعرفه‌های صادراتی وجود دارد این است که صادرات و فروش خارجی شرکت‌های بخش معدن طی قراردادهایی انجام می‌شود که برخی از آن‌ها طولانی‌مدت هستند و این شرکت‌ها مجبور هستند علی‌رغم عدم سوددهی، برای حفظ بازاری که برای به دست آوردن آن تلاش‌های زیادی انجام شده است، به این قراردادها تا پایان مدت مقرر عمل کنند که این موضوع فشار بر بخش معدن را دوچندان می‌کند. در هر حال، اتخاذ تصمیمات خلق‌الساعه و ایجاد چالش‌های ناگهانی برای صنعت کشور، در هر بخشی که باشد، ما را دچار مشکلات فراوانی خواهد کرد که با هیچ استدلالی به صلاح کشور نیست.

◀ آیا نمی‌توان راهی برای انطباق یافتن بخش معدن با این قوانین یافت؟

موضوع و مشکل اصلی در صنعت فولاد کشور، قوانینی است که مدام در حال تغییر هستند و تثبیت نمی‌شوند. وضع قوانین خلق‌الساعه و تصمیمات ناگهانی به هیچ وجه نمی‌تواند در جایی مثل صنعت که برای هر حرکت نیاز به برنامه‌ریزی‌های جدی وجود دارد، قابل قبول باشد. این نوع تصمیم‌گیری‌ها علاوه بر اینکه فعالان بخش معدن را دچار مشکلات عدیده می‌کند، چهره صنعت ایران را نیز در بازارهای بین‌المللی خراب می‌کند. نمی‌توان انتظار داشت صنعتی که تا دیروز به

معاون توسعه و تکنولوژی شرکت فولاد هرمزگان:

باید در پی تولید فولادهای پیشرفته باشیم

معاون توسعه و تکنولوژی شرکت فولاد هرمزگان گفت: در سالهای آینده با توجه به پیشرفت صنعت و توسعه محصولات فولادی، نیاز به تولید فولادهای پیشرفته تر بیشتر از گذشته خواهد شد و شرکت های فولادی برای حضور موثر در عرصه صنعت فولاد، باید تکنولوژی های جدید فولادسازی را نیز در برنامه های آتی خود مدنظر داشته باشند.

■ فولاد و نیاز چهار صنعت مهم

معاون توسعه و تکنولوژی شرکت فولاد هرمزگان در مورد صناعی که بیشترین ارتباط با فولاد را خواهند داشت و بالاترین میزان مصرف را به خود اختصاص می دهند، گفت: یکی از بیشترین مقادیر رشد در این بازه زمانی مربوط به صنایع کشتی سازی خواهد بود زیرا بخش زیادی از حمل و نقل ها به دلیل منافع اقتصادی و مسائل زیست محیطی از طریق دریا انجام خواهد شد. بعد از حوزه کشتی سازی، بیشترین رشد مصرف مربوط به فولاد ساختمانی خواهد بود. البته در این بازه زمانی، میزان مصرف فولاد در صنایع کشتی سازی ۱۰ درصد و در حوزه ساختمانی حدود ۱۶ درصد کاهش خواهد یافت.

کاظمی همچنین در مورد مصرف فولاد در صنایع خودروسازی دنیا بیان کرد: پیش بینی ها حاکی از این است که علی رغم اینکه شیب میزان تولید خودرو و تقاضای آن افزایشی است، شدت استفاده از فولاد در صنعت خودرو تا سال ۲۰۳۵ حدود ۲۰ درصد کاهش خواهد داشت و دلیل این موضوع نیز استفاده شرکت های خودروسازی از آلیاژهای با استحکام بالا در خودروهای تولیدی است.

وی در توضیح این مسئله، ابراز کرد: با پیشرفت تکنولوژی در طول زمان، طبیعتاً این روند دور از ذهن نخواهد بود؛ به عنوان مثال، در سال ۱۹۳۷ میلادی پل معلق گلدن گیت در سانفرانسیسکو آمریکا با مصرف حدود ۸۳ هزار تن فولاد ساخته شد و این در حالی است



مصرف کننده فولاد است.

معاون توسعه و تکنولوژی شرکت فولاد هرمزگان تصریح کرد: پیش بینی می شود که این روند کاهش تا سال ۲۰۴۰ میلادی ادامه پیدا کند و پس از آن، به علت گسترده تر شدن باز یافت فولاد، این شیب به صورت ثابت در آید. وی افزود: نرخ رشد سالانه فولاد از سال ۲۰۱۵ تا ۲۰۲۵ میلادی تقریباً ۱.۲ درصد است و از سال ۲۰۲۵ تا ۲۰۳۵ میلادی به ۰.۹ درصد خواهد رسید.

کاظمی در این مورد خاطر نشان کرد: در این بازه زمانی فرآیندهای صنعتی به تدریج به سمت رویکردهای دوستدار محیط زیست حرکت می کنند که پیامد آن کاهش تولید CO₂ و همچنین کاهش مصرف انرژی و تغییراتی است که به دنبال انقلاب صنعتی چهارم اتفاق خواهد افتاد.

علیرضا کاظمی در گفت و گو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» اظهار داشت: بررسی های اخیر حوزه صنعت نشان می دهد که در سال های آینده با توجه به گسترش صنعت و توسعه محصولات فولادی، در چهار حوزه صنعت خودرو، صنایع دریایی، انرژی و ساختمانی به فولادهای پیشرفته تری نیاز خواهیم داشت و طبیعتاً به کارگیری تکنولوژی های جدید در شرکت های فولادی بر مبنای ویژگی های مورد نیاز صنایع مختلف و بهبود کیفیت و استحکام محصولات خواهد بود.

کاظمی در توضیح وضعیتی که صنعت فولاد ظرف ۲۰ سال آینده با آن ها مواجه است، بیان کرد: در دو دهه آینده چند موضوع چالشی در صنعت فولاد رخ خواهد داد که یکی از آن ها کاهش شیب رشد تقاضا در پی کاهش مصرف فولاد در صنایع مختلف

که امروز اگر بنا باشد مشابه همان پل ساخته شود، با توجه به پیشرفت تکنولوژی، این کار را با نصف این مقدار فولاد امکان پذیر خواهد بود.

■ تغییرات اساسی فولاد

کاظمی یادآور شد: امروزه در دنیا سه هزار و ۵۰۰ گرید فولادی با آنالیزها، خواص و ویژگی‌های متفاوت در صنایع مختلف مورد استفاده قرار می‌گیرد که ۲۰ سال پیش، ۷۵ درصد آن‌ها وجود نداشتند و انتظار می‌رود که این روند در ۲۰ سال آینده نیز بر همین منوال ادامه داشته باشد.

وی گفت: به طور کلی فولاد در آینده در سه حوزه اصلی با تغییرات قابل توجهی روبه‌رو خواهد بود که این حوزه‌ها شامل فولادهای با استحکام بالا، فولادهای با مقاومت بالا در برابر خوردگی و فولادهای پرفورمنس است و این موارد نشان می‌دهد که شرکت‌های فولادی باید موضوع همگام‌سازی و همسویی تولیدات خود با توجه به نیاز صنایع مصرف‌کننده فولاد را در برنامه‌ریزی‌های تولیدات خود مد نظر داشته باشند.

■ تغییرات فولادی در صنعت خودرو

معاون فناوری و توسعه فولاد هرمزگان اذعان کرد: در صنعت خودرو، نیازها همواره در حال تغییر و تحول هستند و قوانین تصادفات به شدت سختگیرانه شده است. خودروهای به‌روز، باید آزمون‌های سختی را سپری کنند تا موفق به کسب ستاره‌های ایمنی شوند؛ همچنین به دلیل نیازهای زیست‌محیطی لازم است وزن خودروها کاهش پیدا کند و به همین دلایل است که در حال حاضر در خودروهای ساخت شرکت‌های مطرح، تنها درصد کمی از فولادهای کم کربن مورد استفاده قرار می‌گیرند و بیشتر کمپانی‌های مطرح خودروسازی به سمت استفاده از فولادهای با استحکام بالا و وزن کمتر گرایش پیدا کرده‌اند.

کاظمی در توضیح این موضوع ادامه داد: از سال ۱۹۹۴ میلادی، تعداد ۳۵ شرکت فولادی، محصولی با استحکام کششی ۴۵۰ مگاپاسکال را

تولید کردند که باعث شد ۲۵ درصد از وزن خودروهای ساخت آن زمان کاسته شود. از سال ۱۹۹۹ تا سال ۲۰۰۲ میلادی نیز نسل بعدی این نوع محصولات توسط ۳۳ شرکت فولادی تولید شد که دارای استحکام یک هزار مگاپاسکال بود و ۲۰ تا ۳۰ درصد در کاهش وزن خودرو تاثیر داشت.

وی در این خصوص تصریح کرد: البته تحقیقات در این زمینه به این موارد ختم نشد و از سال ۲۰۰۸ میلادی نسل سوم این نوع فولادها در دست بررسی هستند و در حال حاضر محصولاتی با استحکام کششی تا دو هزار مگاپاسکال تولید می‌شوند.

■ فولادهای فوق‌ضخیم و صنعت کشتی‌سازی

کاظمی در مورد استفاده از فولادهای با استحکام بالا در صنایع کشتی‌سازی نیز ابراز کرد: در حوزه دریایی بحث فولادهای ضدترک و با استحکام بالا مطرح است تا مقاومت لازم را در صنایع کشتی‌سازی داشته باشند.

وی در این خصوص به افزایش حجم نقل و انتقالات دریایی در دو دهه آینده اشاره کرد و ادامه داد: با توجه به این موضوع، این نیاز به وجود می‌آید که سایز کشتی‌ها بزرگ‌تر شود و بر همین اساس نیاز به تولید ورق‌های فولادی فوق‌ضخیم و با استحکام بالا به وجود می‌آید تا ایمنی این سازه‌ها مطابق با استانداردهای لازم رعایت شود.

■ حوزه انرژی و لزوم تولید فولادهای مستحکم

معاون فناوری و توسعه فولاد هرمزگان در ادامه، به بررسی لزوم تولید فولادهای با استحکام بالا در حوزه انرژی پرداخت و تصریح کرد: در این حوزه نیز شاهد این موضوع هستیم که حفاری‌های اکتشافی، از منابع سطحی، به حوزه‌های عمیق گرایش پیدا کرده به طوری که هم‌اکنون حفاری‌های اکتشاف نفت در شرق روسیه تا عمق ۱۵ کیلومتری در اعماق دریا ادامه یافته است. بنابراین استفاده از فولادی با مقاومت بالا که در برابر فشار عمق دریا و سرمای ۶۰ درجه زیر صفر مقاوم باشد، شکل‌پذیری بالا داشته و مناسب محیط‌ترش باشد بسیار اهمیت دارد.

در صنعت فولاد از سال ۱۹۶۰ میلادی تا امروز، به ازای تولید هر تن فولاد ۶۱ درصد کاهش مصرف انرژی داشتیم؛ یعنی از ۵۰ گیگاژول انرژی به ازای تولید هر تن فولاد، به ۲۰ گیگاژول انرژی برای تولید یک تن فولاد رسیده‌ایم

کاظمی اهمیت تولید فولادهای نسل جدید در حوزه انرژی را در تولید توربین‌های بادی دانست و گفت: توربین‌های بادی به شکل قابل توجهی سازگار با محیط زیست هستند و به همین دلیل در آینده بیشتر مورد توجه قرار می‌گیرند.

وی درباره میزان انرژی تولید شده به وسیله توربین‌های بادی عنوان کرد: در سال ۲۰۱۸ میلادی میزان انرژی که با ظرفیت این توربین‌ها در اتحادیه اروپا تولید شده ۲۰ گیگاوات بوده و پیش‌بینی می‌شود که این میزان تا سال ۲۰۳۰ چهار برابر خواهد شد.

معاون فناوری و توسعه فولاد هرمزگان در این خصوص اضافه کرد: بر این اساس تخمین زده می‌شود که ۲۳ درصد کل ظرفیت‌های برق تولیدی در آینده، از طریق توربین‌های بادی خواهد بود و در نتیجه نیاز به ساخت این تجهیزات نیز افزایش پیدا خواهد کرد.

■ نقش فولادهای مقاوم در حوزه ساختمان

کاظمی در خصوص نقش فولادهای نسل جدید در حوزه ساختمان نیز عنوان کرد: استفاده از فولادهای با استحکام بالا، مقاوم و با وزن کمتر بیش از پیش در حوزه ساختمان‌سازی

اهمیت پیدا کرده است. در این حوزه با توجه به افزایش ارتفاع سازه‌ها، استحکام بالا، مقاوم در برابر خوردگی اتمسفری و همچنین با وزن

در حال حاضر در خوردروهای ساخت شرکت‌های مطرح، تنها درصد کمی از فولادهای کم‌کربن مورد استفاده قرار می‌گیرند و بیشتر کمپانی‌های مطرح خودروسازی به سمت استفاده از فولادهای با استحکام بالا و وزن کمتر گرایش پیدا کرده‌اند

کمتر فولاد، تاثیر بسزایی در مقاومت ساختمان در برابر فرسایش و ویرانی خواهد داشت. ضمن اینکه نقش میزان مقاومت فولاد در سازه‌هایی که در مناطق زلزله‌خیز احداث می‌شوند، بسیار با اهمیت است.

■ کاهش هزینه و آلاینده‌گی در تکنولوژی

تولید فولاد

کاظمی در بخش دیگری از صحبت‌های

خود، با اشاره به روند کاهشی هزینه‌های تولید فولاد از گذشته تا امروز بیان کرد: در صنعت فولاد از سال ۱۹۶۰ میلادی تا امروز، به ازای تولید هر تن فولاد ۶۱ درصد کاهش مصرف انرژی داشتیم؛ یعنی از ۵۰ گیگاژول انرژی به ازای تولید هر تن فولاد، به ۲۰ گیگاژول انرژی برای تولید یک تن فولاد رسیده‌ایم که این کاهش مصرف انرژی، علاوه بر ایجاد بهره‌مالی، تاثیر زیادی در حفظ محیط زیست می‌گذارد.

وی خاطرنشان کرد: در حال حاضر نیز هدف گذاری برای کاهش میزان دی‌اکسیدکربن تولید شده در صنایع فولادی تا ۵۰ درصد صورت گرفته است و صنایع پیشرفته برای آن برنامه‌ریزی‌های بلندمدتی را انجام داده‌اند.

معاون فناوری و توسعه فولاد هرمزگان در پایان تاکید کرد: بهبود تکنولوژی تولید و کاهش هزینه‌های تولید باعث می‌شود تا به این باور برسیم که فولادهای با استحکام بالا آینده اقتصاد و صنعت دنیا را رقم می‌زنند و حال این پرسش مطرح می‌شود که آیا صنعت فولاد ما، می‌تواند همسو و هم‌راستا با صنعت فولاد دنیا حرکت کند و چه استراتژی‌هایی در این زمینه لازم است تا به این هدف برسیم؟!





مدیرعامل شرکت مجتمع فولاد خراسان:

تمرکز ما بر بهینه‌سازی است

مدیرعامل شرکت مجتمع فولاد خراسان گفت: سیاست‌گذاری ما در مجتمع فولاد خراسان بر این مبنا بوده است که برنامه‌ها همچنان بر محور گذشته پیش برود اما در عین حال تلاش کرده‌ایم که تمرکز مضاعفی بر بهینه‌سازی و افزایش بهره‌وری داشته باشیم.

بزرگ فولادی، به صورت همزمان پیش نرفته است و پروژه کنسانتره‌سازی ما نتوانسته همپای سایر بخش‌های این زنجیره راه‌اندازی شود؛ به همین دلیل ما پروژه ۲.۵ میلیون تنی تولید کنسانتره سنگان را در اولویت برنامه‌های خود قرار داده‌ایم و در تلاش هستیم عملیات اجرایی آن را به زودی آغاز کنیم.

مدیرعامل شرکت مجتمع فولاد خراسان تاکید کرد: در واقع برنامه کوتاه‌مدت ما بحث راه‌اندازی خط تولید کنسانتره‌سازی سنگان است که به زودی وارد فاز اجرایی می‌شود و با راه‌اندازی آن، فولاد خراسان اولین مجتمع فولادسازی کشور خواهد بود که زنجیره کامل فولاد از معدن تا محصول نهایی را در اختیار دارد.

وی در خصوص اعمال فشارهای آمریکا در خصوص واردات الکترو، تصریح کرد: خوشبختانه مجتمع ما در دوره مدیریت قبلی، تدابیری را برای تامین الکترو اندیشیده است و همچنان طبق همان برنامه پیش می‌رویم؛ اما با توجه به اینکه الکترو مصرفی در کوره‌های قوس الکتریکی از آن دسته اقلام مصرفی است که تاثیر زیادی بر قیمت تمام شده محصول ما دارد، هدف نهایی ما این است که بتوانیم الکتروهای با کیفیت مطلوب را با قیمت پایین‌تری خریداری کنیم. با توجه به وجود ذخایر استراتژیک، فعلا مشکلی از این بابت نخواهیم داشت و با همان برنامه‌ای که ایمیدرو به فولادسازان کشور ابلاغ کرده، در این مسیر پیش می‌رویم.

غفوری همچنین یادآور شد: ما در ماه‌های اخیر نیز موفق شدیم که در سه خط تولیدی مجتمع فولاد خراسان، یعنی خطوط گندله‌سازی، احیا و همین‌طور فولادسازی، رکوردهای جدیدی را به ثبت برسانیم که در همه ادوار فعالیت مجتمع فولاد خراسان بی‌سابقه بوده است.

مدیرعامل شرکت مجتمع فولاد خراسان ثبت این رکوردها را نشان از توان بالقوه این مجتمع در عرصه فولاد دانست و عنوان کرد: این موضوع نشان از این نکته دارد که افراد متخصصی در این مجتمع حضور دارند و در صورت وجود استراتژی برای تامین مواد اولیه، تامین قطعات و تولید، مجتمع فولاد خراسان روزهای بهتری را در پیش خواهد داشت.

وی در مورد جایگاه مجتمع فولاد خراسان در میان فولادسازان کشور، اذعان کرد: با توجه به آمار ارائه شده، مجتمع فولاد خراسان بعد از شرکت‌های فولاد مبارکه و فولاد خوزستان، سومین فولادساز بزرگ کشور است که این موضوع مسئولیت ما را در این حوزه بیشتر می‌کند و امیدواریم که با اجرای طرح‌های توسعه‌ای در آینده، بتوانیم شرایط بهتری را برای صنعت فولاد کشور رقم بزنیم.

غفوری در ادامه، تامین مواد اولیه و کنسانتره را از مهم‌ترین مشکلات فولادسازان بزرگ کشور دانست و خاطر نشان کرد: متأسفانه راه‌اندازی و بهره‌برداری از زنجیره فولاد در مجتمع فولاد خراسان به عنوان یک مجتمع

کسری غفوری در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: شرکت‌های فولادسازی بزرگ کشور تمام توان خود را به کار گرفته‌اند تا با استفاده از دانش موجود و با بهره‌گیری از نیروهای مجرب داخلی این صنعت را در کشور شکوفاتر کنند و برگزاری رویدادهایی مانند همایش ریخته‌گری مداوم فولاد که توسط فولاد هرمزگان برگزار می‌شود، در همین راستا است.

مدیرعامل شرکت مجتمع فولاد خراسان در خصوص برنامه‌های شرکت فولاد خراسان برای شکوفایی هرچه بیشتر صنعت فولاد، بیان کرد: پس از تغییرات مدیریتی، سعی ما بر این بوده که برنامه‌ها همچنان بر محور گذشته پیش برود اما در عین حال تلاش کرده‌ایم که تمرکز مضاعفی بر موضوع بهینه‌سازی و افزایش بهره‌وری داشته باشیم.

وی در این مورد افزود: در همین راستا در بخش تامین مواد اولیه انسجام ایجاد کردیم؛ همچنین استراتژی خاصی را برای هر یک از خطوط تولید و واحدهای تولیدی مجتمع تدوین کردیم که به خوشبختانه در همین مدت، آثار آن نمایان شد و در بخش فروش موفق به ثبت رکورد جدیدی در بخش فروش داخلی و صادراتی در همه ادوار فولاد خراسان شدیم؛ به طوری که موفق شدیم در فروش صادراتی این شرکت حدود ۴.۵ درصد پیشرفت داشته باشیم.



آلومينيوم



- توانایی ساخت ۶ هزار واگن مترو را داریم
- ۱۵۰ میلیون دلار در سال فویل وارد کشور می‌شود
- عدم وجود دانش فنی مناسب در بین تولیدکنندگان در و پنجره

مدیرعامل شرکت آلومینیوم جنوب:

نقش توسعه‌ای سالکو در صنعت آلومینیوم قابل توجه است

◀ برنامه‌ریزی برای تولید محصولاتی با ارزش افزوده بالا

آلومینیوم صنعتی با اهمیت است که در اکثر حوزه‌ها و صنایع کاربرد دارد. در گذشته، چالش‌هایی در حوزه تامین مواد اولیه این صنعت وجود داشت که مانع از تحقق بسیاری از اهداف می‌شد و با سرمایه‌گذاری که در بخش بالادستی صورت گرفت، موجب شد این مشکل برطرف شود و در سال جاری با به ثمر رسیدن سرمایه‌گذاری صورت گرفته و تکمیل کارخانه آلومینیوم جنوب (سالکو) که یکی از چهار کارخانه بزرگ تولید آلومینیوم در خاورمیانه است، موجب شد انتظار ما که همان توسعه صنعت آلومینیوم کشور و تولید محصولات با ارزش افزوده بالا هست، به حقیقت نزدیک شود. در این خصوص با شه‌ریار طاهرپور، مدیرعامل شرکت آلومینیوم جنوب به گفت‌وگو نشستیم که شرح آن را در ادامه می‌خوانید:



◀ روند پیشرفت مجموعه کارخانه آلومینیوم جنوب به چه صورت بوده و چه زمانی به بهره‌برداری کامل می‌رسد؟

برای تولید آلومینیوم نیاز به تکمیل و ساخت چهار قسمت رکتیفایر، آندسازی، احیا و ریخت وجود دارد که در حال حاضر، بخش رکتیفایر شرکت سالکو کاملاً نصب شده است و در این زمینه مشکلی نداریم.

در بخش احیا ۲۵۸ دیگ یا سلول داریم که ۳۰۰ هزار تن آلومینیوم، به وسیله این دیگ‌ها تولید خواهد شد؛ در کارخانه‌های تولیدکننده آلومینیوم در تمام کشورهای فعال در این حوزه، دیگ‌های احیا را به تدریج وارد مدار تولید می‌کنند و نمی‌توان تمام دیگ‌های احیا را در یک زمان وارد کرد. روند تکمیل کارخانه با چهار دیگ شروع شده است که تا پایان سال تعداد دیگ‌های فعال به ۸۶ عدد و ظرفیت ۱۰۰ هزار تن می‌رسد.

برقی که برای این ۲۵۸ دیگ نیاز داریم، ۵۲۰ مگاوات است که در حال حاضر، ۲۰۰ مگاوات برق مورد نظر را در اختیار داریم. برای ۳۲۰ مگاوات برق باقی‌مانده، شرکت سرمایه‌گذاری غدیر متعهد شده که برق مورد نیاز کارخانه را تامین کند. به همین خاطر، یک خط برق ۳۵ کیلومتری برای این منظور باید احداث شود که ۵۰ درصد این خط برق تکمیل

شده است و تا پایان مرداد ماه سال ۱۳۹۹ این خط ۳۵ کیلومتری تکمیل و ۳۲۰ مگاوات برق مورد نیاز در اختیار مقرر خواهد گرفت.

در بخش آندسازی نیز اقدامات طبق برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته، پیش می‌رود؛ به گونه‌ای که ۹۰ درصد بخش آندسازی فعال شده است و تا پایان سال، این بخش تکمیل و آماده بهره‌برداری کامل می‌شود.

پس از مرحله ذوب، مذاب تولید شده به کارگاه‌های ریخته‌گری برده می‌شود. بخش ریخته‌گری سالکو از دو کارگاه تشکیل شده است؛ یکی از کارگاه‌ها مخصوص تولید شمش است که

شده است و تا پایان مرداد ماه سال ۱۳۹۹ این خط ۳۵ کیلومتری تکمیل و ۳۲۰ مگاوات برق مورد نیاز در اختیار مقرر خواهد گرفت.

در بخش آندسازی نیز اقدامات طبق برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته، پیش می‌رود؛ به گونه‌ای که ۹۰ درصد بخش آندسازی فعال شده است و تا پایان سال، این بخش تکمیل و آماده بهره‌برداری کامل می‌شود.

پس از مرحله ذوب، مذاب تولید شده به کارگاه‌های ریخته‌گری برده می‌شود. بخش ریخته‌گری سالکو از دو کارگاه تشکیل شده است؛ یکی از کارگاه‌ها مخصوص تولید شمش است که

◀ آیا امکان سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در شرکت آلومینیوم جنوب وجود دارد؟
در حال حاضر، با توجه به اینکه تمام تجهیزات

ایجاد کرده‌اند. چراکه علاوه بر تحریم فلزات پایه، شرکت سالکو نیز به طور خاص تحریم است؛ اما به دلیل نیازی که سایر کشورها به محصولات آلومینیومی دارند، پیش‌بینی ما این است که می‌توانیم از تحریم‌های وضع شده عبور کرده و محصولات تولید شده را در بازارهای بین‌المللی عرضه کنیم.

◀ برای تامین آلومینای مورد نیاز چه برنامه‌ای دارید؟

نیاز سالانه سالکو به آلومینا ۶۰۰ هزار تن است. همچنین با توجه به نیاز ۹۰۰ هزار تنی ایرالکو و المهدی، نیاز این سه واحد تولیدی به یک میلیون و ۵۰۰ هزار تن آلومینا می‌رسد که

در بخش احیا ۲۵۸ دیگ یا سلول داریم که ۳۰۰ هزار تن آلومینیوم، به وسیله این دیگ‌ها تولید خواهد شد؛ در کارخانه‌های تولیدکننده آلومینیوم در تمام کشورهای فعال در این حوزه، دیگ‌های احیا را به تدریج وارد مدار تولید می‌کنند و نمی‌توان تمام دیگ‌های احیا را در یک زمان وارد کرد. روند تکمیل کارخانه با چهار دیگ شروع شده است که تا پایان سال تعداد دیگ‌های فعال به ۸۶ عدد و ظرفیت ۱۰۰ هزار تن می‌رسد

تنها ۲۵۰ هزار تن آن توسط کارخانه آلومینای جاجرم تامین می‌شود. به همین خاطر، احداث یک کارخانه تولید آلومینا یکی از ضروریات کشور است؛ اما تا آن زمان، باید از سایر کشورها این ماده اولیه را وارد کنیم. کشورهایی مثل ویتنام، هند، اندونزی، استرالیا، برزیل، ونزوئلا و... این ماده اولیه را در اختیار دارند و باید بررسی کنیم که به چه صورتی با این کشورها می‌توانیم وارد مذاکره شویم و آلومینای مورد نیاز را تامین کنیم. در حال حاضر، به صورت تهازتری مواد اولیه مورد

یک میلیارد و ۲۰۰ میلیون دلار است که ۱۵ درصد یا معادل یک میلیارد یوان آن را سهامداران داخلی در سال ۱۳۹۴ پرداخت کرده‌اند و مابقی آن فاینانس چین است که به دلیل تحریم بانک‌های چینی نمی‌توانند به پیمانکاران ما پولی پرداخت کنند. جا دارد از شرکت سرمایه‌گذاری غدیر و سازمان ایمیدرو برای احداث این پروژه و حمایت‌های بی‌دریغ برای راه‌اندازی آن تقدیر و تشکر کرد.

◀ نیاز کشور به شمش پرایمری چقدر است؟
نیاز کشور به شمش پرایمری حدود ۳۰۰ هزار تن است که اگر ساخت‌وساز، رونق بگیرد نیاز به شمش پرایمری نیز افزایش

و ماشین‌آلات مورد نیاز را در اختیار داریم، نیازی به سرمایه‌گذاری بخش خصوصی نداریم و بهتر است در صنایع پایین‌دستی آلومینیوم سرمایه‌گذاری صورت گیرد.

◀ برای صادرات محصولات آلومینیومی تولید شده و واردات آلومینا از طریق دریا و اسکله، اقدامی صورت گرفته است؟

برای واردات آلومینا و صادرات محصولات نهایی، سازمان توسعه معادن و صنایع معدنی (ایمیدرو) در حال احداث اسکله پارسیمان بوده که بخشی از آن برای استفاده سالکو در نظر گرفته شده است و تجهیزات، Ship-unloader باید در این اسکله نصب شود. توسط این تجهیزات؛



می‌یابد. نیاز داخلی از طریق تولیدات شرکت‌های ایرالکو، المهدی و جاجرم تامین می‌شود؛ ظرفیت تولیدی این سه کارخانه حدود ۴۶۰ هزار تن بوده که این میزان تولیدات از تقاضای موجود در کشور بیشتر است. به همین خاطر، تولیدات شرکت سالکو برای صادرات، در نظر گرفته شده و تمام برنامه‌های شرکت آلومینیوم جنوب بر این مبنا است که بتوانیم صادرات داشته باشیم.

با برخی شرکت‌های خارجی در جهت صادرات مذاکراتی انجام داده‌ایم اما تحریم‌های موجود مشکلاتی را برای صادرات محصولات

آلومینای مورد نیاز را می‌توانیم تخلیه و به پسرکرانه منتقل کنیم. در پسرکرانه، سیلوهایی را باید برای آلومینا و کک نفتی بسازیم. این اسکله و تجهیزات در تیر ماه سال ۱۳۹۹، تکمیل و قابل بهره‌برداری می‌شود و در این مدت ما باید از اسکله‌های دیگر مثل اسکله شهید رجایی استفاده کنیم.

◀ فاینانس مورد نیاز را برای تکمیل پروژه آلومینیوم جنوب را در اختیار دارید؟

پروژه سالکو برای تولید ۳۰۰ هزار تن آلومینیوم، فاینانس شده و تنها مشکل تحریم‌ها بر سر راه تامین اعتبار وجود دارد. هزینه این پروژه

نیاز را خود را از این کشورها تامین می‌کنیم. امیدوارم در تلاش است که کارخانه‌ای به منظور تولید آلومینا در منطقه ویژه پارسپان، با نام آرال تاسیس کند که ظرفیت این کارخانه حدود یک میلیون تن است؛ شرکت سالکو نیز یکی از سهامداران این کارخانه به شمار می‌آید؛ به گونه‌ای که ۳۵ درصد سهام شرکت آرال متعلق به سالکو، ۵۵ درصد آن متعلق به بخش خصوصی و ۱۰ درصد آن متعلق به ایمیدرو است و ما امیدواریم با راه‌اندازی کارخانه آرال مشکل تامین آلومینا در کشور حل شود.

کک نفتی، ماده اولیه دیگری است که برای تامین آن با مشکلات بسیاری مواجه هستیم و باید هرچه سریع‌تر در این زمینه سرمایه‌گذاری لازم صورت بگیرد و کارخانه‌ای برای تولید آن در کشور، تاسیس شود.

شرکت سالکو با بهره‌برداری کامل از ظرفیت ۳۰۰ هزار تنی، به ۱۲۰ هزار تن کک نفتی نیاز دارد. در حال حاضر، در مجموع نیاز کارخانه‌های تولید آلومینیوم در کشور به این ماده اولیه، حدود ۳۰۰ هزار تن است که به دلیل فراهم نبودن زیرساخت‌های تولیدی در کشور، باید تمام این میزان را وارد کنیم.

آمریکا مجدداً کک نفتی و الکتروگرافیتی را تحریم کرد اما می‌توانیم از طریق ضایعات نفتی، کک مورد نیاز خود را تولید کنیم. اگر وزارت نفت با ما همکاری لازم را در این زمینه انجام دهد، ما با برخی از شرکت‌های خارجی برای تامین فاینانس و دانش فنی گفت‌وگو کردیم تا با کمک آن‌ها بتوانیم این بخش تولیدی را در کشور راه‌اندازی کنیم.

آیا برنامه‌ای برای تامین بلندمدت آلومینا دارید؟

ما تازه به حوزه تولید آلومینیوم وارد شده‌ایم، به همین خاطر، مواد اولیه را باید به صورت تهاطری خریداری و وارد کنیم؛ شرکت‌های تولیدکننده آلومینا، پذیرفته‌اند که آلومینا را در اختیار ما قرار بدهند و ما در ماه‌های آتی شمش به آن‌ها بدهیم که این امر، به تولید ما کمک کرده است.

ما نیاز به زمان داریم تا تولیدکنندگان آلومینا ما را بشناسند و در آن زمان می‌توانیم قراردادهای بلندمدت، منعقد کنیم. در قراردادهای بلندمدت، هزینه‌های تامین آلومینا، کمتر است البته در حال حاضر، شرایط برای منعقد کردن قراردادهای بلندمدت بسیار سخت شده است و به همین خاطر، تنها شرکت‌های محدودی تمایل به اینگونه قراردادها دارند.

نیاز سالانه سالکو به آلومینا ۶۰۰ هزار تن است. همچنین با توجه به نیاز ۹۰۰ هزار تنی ایرالکو و المهدی، نیاز این سه واحد تولیدی به یک میلیون و ۵۰۰ هزار تن آلومینا می‌رسد که تنها ۲۵۰ هزار تن آن توسط کارخانه آلومینای جاجرم تامین می‌شود. به همین خاطر، احداث یک کارخانه تولید آلومینا یکی از ضروریات کشور است؛ اما تا آن زمان، باید از سایر کشورها این ماده اولیه را وارد کنیم

تحریم‌ها تا چه اندازه موجب کند شدن فرآیند تولید شمش آلومینیومی در شرکت سالکو شود؟

به هر حال، تأثیر تحریم‌ها بر فعالیت‌های تولید در زمینه آلومینیوم نمی‌توان نادیده گرفت اما ما باید اقداماتی انجام دهیم که این تحریم‌ها تبدیل به فرصت شود.

شرکت‌هایی که در شرایط تحریم با ما در زمینه تامین آلومینا و کک نفتی همکاری می‌کنند، محصول تولیدی خود را با بهایی بسیار بیشتر به ما می‌فروشند و همچنین تحریم‌ها عملیات واردات و صادرات را با تأخیر مواجه می‌کند.

علاوه‌براین، تحریم‌ها در زمان ساخت کارخانه، مشکلاتی را برای ما ایجاد کرد و موجب شد، فرآیند ساخت کارخانه با تأخیر همراه شود.

با توجه به سابقه فعالیت شما در زمینه آلومینیوم، چه عواملی می‌تواند موجب افزایش میزان فروش و رشد این صنعت در کشور شود؟ در سال ۲۰۱۸، میزان تولید آلومینیوم در جهان ۶۳ میلیون تن بود که هر سال ۶ درصد بر میزان تقاضا برای خرید آلومینیوم اضافه می‌شود؛ به همین خاطر، همواره برای فروش آلومینیوم تولید شده شرکت سالکو تقاضا وجود دارد.

در کشور به دلیل پایین بودن هزینه نیروی انسانی و انرژی؛ تولید داخلی کمتر از سایر کشورها هزینه دارد، به همین خاطر، تقاضا برای محصولات تولید شده شرکت ما بیشتر است و اگر ما بتوانیم آلومینا و کک نفتی را با قیمت کمتری در کشور تولید کنیم، قطعاً محصول تولید شده شرکت ما، ارزش افزوده بهتری را برای کشور به همراه خواهد داشت.

آیا روند خصوصی‌سازی در کشور می‌تواند به توسعه صنعت آلومینیوم در کشور کمک کند؟

مبحث خصوصی‌سازی در کشور از سال ۱۳۸۷ مطرح شد؛ اگر شرکت‌های تولیدکننده آلومینیوم، به افراد متخصص واگذار شود، می‌تواند نتایج مثبتی به همراه داشته باشد.

در حال حاضر، دولت باید از برخی صنایع تولیدی در کشور حمایت کند، به خصوص صنایع تولید آلومینا و شمش آلومینیوم که نیاز به پشتیبانی بیشتری دارند اما در صنایع پایین‌دستی چنین ضرورتی وجود ندارد و می‌توان آن حوزه‌ها را به بخش خصوصی واگذار کرد. امکان واگذاری صنایع پایین‌دستی آلومینیوم که سرمایه‌گذاری و ریسک کمتری دارد به راحتی امکان‌پذیر است.

برنامه ما این است که چند شرکت پایین‌دستی را در کنار شرکت سالکو فعال کنیم تا آن‌ها بتوانند از ما مذاکره بگیرند. خرید مذاکره موجب می‌شود که هزینه‌های تولید برای آن شرکت‌ها کاهش پیدا کند و بتوانند صادرات داشته باشند.



تولید اقتصادی، ارتقاء کیفیت، توسعه زنجیره ارزش

شرکت فولاد هرمزگان

HOSCO HORMOZGAN STEEL COMPANY



۱۲ دیماه سالروز افتتاح شرکت فولاد هرمزگان گرامی باد

مدیرعامل شرکت واگن سازی تهران:

توانایی ساخت ۶ هزار واگن مترو را داریم

◀ بازار داخلی، مجال صادرات را به ما نمی دهد

توسعه حمل و نقل ریلی یکی از موارد مهم در حوزه تقویت زیرساخت های هر کشور به شمار می آید و برای کلان شهری همانند تهران، با افزایش روزافزون جمعیت، توسعه مترو از ضروریات انکار ناپذیر است؛ به گونه ای که در حال حاضر، روزانه میلیون ها مسافر در پایتخت با مترو رفت و آمد می کنند. به همین منظور نیاز به تجهیز واگن ها بیشتر از گذشته احساس می شود و با اینکه واردات برخی قطعات و سیستم ها از سایر کشورها، به دلیل نداشتن تکنولوژی لازم، مقرون به صرفه تر خواهد بود؛ اما به دلیل تحریم های وضع شده علیه کشور، تنها راه باقی مانده برای به روز کردن تجهیزات، بومی سازی قطعات است که البته در کشور اینگونه اقدامات توسط متخصصان و شرکت های دانش بنیان به سرعت انجام می شود. در خصوص این موضوع با مجتبی گلشنی، مدیرعامل شرکت واگن سازی تهران گفت و گو کرده ایم که متن کامل آن در ادامه آمده است:

واگن سازی تهران طبق طرح توسعه کارخانه، توانایی ساخت ۶ هزار واگن مترو را نیز دارد.

◀ این شرکت در زمینه صادرات چه میزان فعالیت دارد؟

در حال حاضر، شرکت در زمینه صادرات فعالیت خاصی ندارد اما این توان وجود دارد تا در صورت نیاز و درخواست کشورهای همسایه، در حوزه دانش فنی، خدمات مهندسی، مشاوره و انتقال تجربیات، نگهداری و تعمیر و حوزه ساخت و تحویل واگن و لوکوموتیو و تجهیزات تعمیرگاهی فعالیت داشته باشیم و موجبات ارزآوری را فراهم کنیم.

◀ فلز آلومینیوم در صنعت واگن سازی چه جایگاهی دارد و به طور مشخص در تولید چه قطعاتی از آن استفاده می شود؟

آلومینیوم به دلیل ویژگی های متالوژی و خواصی که دارد از فلزات استراتژیک در صنعت محسوب می شود و طبعاً شرکت واگن سازی تهران هم که تنها شرکت سازنده واگن های مترو با بدنه آلومینیومی در ایران است، به جز بدنه اصلی قطارها، در سایر قطعات مانند هندریل ها، سقف ها، اجزای صندلی ها، برخی قطعات سیستم تهویه و کف سازی واگن با طرح (HONYCOM) و... از این فلز استفاده می کند.

◀ چه برنامه های توسعه ای در زمینه بهبود و افزایش کیفیت و میزان تولیدات در دستور کار دارید؟ با توجه به افزایش هزینه تولید، آیا فعالیت در این حوزه مقرون به صرفه است؟

سفرهای درون شهری روزانه جزو جدایی ناپذیر زندگی مردم شهرنشین است و قطار که از وسایل نقلیه ایمن و اقتصادی حمل و نقل محسوب می شود و ارتباطی روزمره و تنگاتنگ با مشتری (مسافران) دارد. برای شرکت واگن سازی تهران به عنوان تولیدکننده قطار، اصل مشتری مداری و رضایت آن ها همواره مدنظر بوده و تلاش مجموعه شرکت این است با استفاده از تجارب و توانایی های موجود و با ساخت و ارائه قطارهای جدید، متنوع و دارای کیفیت مطلوب تر، نیازهای حمل و نقل ریلی درون شهری را برآورده کند تا فضایی امن، راحت و ارزان برای مسافران فراهم شود.

درون سازمان هم مواردی نظیر بهبود فرآیندها در جهت افزایش بهره وری، توجه به نیروهای انسانی به عنوان منابع استراتژیک سازمان، کمک به ارتقای دانش و کیفیت خدمات، استفاده از ابزارهای مهندسی برای ارتقای فرآیندها و تکامل سیستم ها و افزایش سهم بومی سازی قطعات و سیستم های اصلی در دستور کار قرار گرفته است. همچنین، شرکت

◀ شرکت واگن سازی تهران چه اهدافی را دنبال می کند و حوزه فعالیت این شرکت شامل چه مواردی است؟

مجموعه واگن سازی تهران از سال ۱۳۸۲ به عنوان پیمانکار ساخت واگن و لوکوموتیو در خدمت شهرداری، شرکت مترو تهران و سازمان های قطار شهری مراکز استان ها بوده و هدف اصلی این شرکت تولید قطارهای مترو و تامین نیازهای خطوط متروی تهران است. مجموعه واگن سازی تهران تلاش می کند با افزایش کمی و ارتقای کیفی این وسیله نقلیه امن، راحت و ارزان قیمت، آن را به انتخاب اول شهروندان برای سفرهای درون و حومه شهری تبدیل کند.

حوزه فعالیت شرکت واگن سازی تهران تنها محدود به تهیه و ساخت قطار نبوده و در کنار ساخت واگن های یک و دو طبقه مترویی، خدمات نگهداری و تعمیرات دوره ای و تعمیرات اساسی (اورهال) ناوگان ریلی، تامین قطعات یدکی تخصصی و تجهیزات تعمیرگاهی و همچنین خدمات فنی و مهندسی در خصوص پروژه های مربوط به صنعت نقلیه ریلی را در دستور کار دارد و به عبارتی توسعه و گسترش صنعت حمل و نقل ریلی به ویژه بخش درون شهری دامنه فعالیت شرکت است.

آلومینیوم به دلیل ویژگی‌های متالورژی و خواصی که دارد از فلزات استراتژیک در صنعت محسوب می‌شود و طبعاً شرکت واگن‌سازی تهران هم که تنها شرکت سازنده واگن‌های مترو با بدنه آلومینیومی در ایران است، به جز بدنه اصلی قطارها، در سایر قطعات مانند هندریل‌ها، سقف‌ها، اجزای صندلی‌ها، برخی قطعات سیستم تهویه و کف‌سازی واگن با طرح (HONYCOM) و ... از این فلز استفاده می‌کند



که از طراحی و مهندسی سازه فلزی واگن‌ها، تهیه مدل سه بعدی، دریافت پاسخ‌های مکانیکی، استاتیکی و دینامیکی واگن، تحلیل تنش بخش‌های مختلف بدنه فلزی و حصول اطمینان از صحت مدل طراحی شده و سپس تهیه نقشه‌های ساخت به منظور سفارش قسمت‌های مختلف می‌شود.

در زمینه بومی‌سازی قطعات و سیستم‌های جانبی چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

قطعاتی مانند سازه اصلی بدنه (استراکچر)، دکوراسیون داخلی (GRP)، دیواره‌های داخلی، سازه دماغه واگن، انواع صندلی (مسافری، راهبردی)، انواع پروفیل‌های مصرفی، پنجره‌ها، انواع درهای داخل واگن‌ها، سیستم گرمایشی، سیستم تهویه، هندریل و ... توسط زنجیره تامین (شرکت‌های قطعه‌ساز) ایرانی تولید می‌شود.

در راستای سیاست‌های کلان کشور و دستورات مقام معظم رهبری، شرکت واگن‌سازی در تلاش است تا در اقدام ملی، مجموعه‌های اصلی تشکیل‌دهنده واگن مترو را که تاکنون از خارج کشور تامین و خریداری می‌شد، مانند چرخ‌ها، سیستم رانش (ترکشن موتور) و سیستم ترمز را در کشور تولید کنیم که با اینگونه اقدامات سهم تولید داخلی واگن به بیش از ۵۵ درصد خواهد رسید.

زیاد قطعات نسبت به سایر وسایل نقلیه عمومی، بومی‌سازی کامل در این صنعت برای همه کشورها از جمله کشور ما گاهی مقرون به صرفه نبوده و تهیه آن از کشورهای تولیدکننده انحصاری آن منطقی‌تر به نظر می‌رسد؛ اما با توجه به شرایط فعلی کشور ما و تحریم‌های بین‌المللی، صنعت ریلی تحت تاثیر قرار گرفته و در راستای تحقق پیام و خواست مقام معظم رهبری در خصوص اتکا به دانش و توان ملی کشور، بومی‌سازی جزو اهداف اصلی لحاظ شده است.

شرکت واگن‌سازی تهران به نوبه خود در وضعیت بحرانی کشور با اتکا به توان مهندسی جوانان کشور و از طریق استخراج مستندات و نقشه‌های ساخت و فرآیند اجرای کار (مهندسی معکوس و طراحی و تهیه نقشه‌های DRAWING SHOP) با نصب ماشین‌افزارهای مناسب امکان تولید بیش از ۴۰۰ عدد از قطعات حساس و مورد نیاز خود را در کارگاه‌های ساخت و قطعه‌سازی شرکت فراهم آورده است که از مهم‌ترین آن‌ها می‌توان به ساخت کامل بدنه باتری، بدنه سیستم تهویه مطبوع، داکت‌های سیستم تهویه مطبوع، بلوک‌های کف واگن‌های آلومینیومی، تجهیزات روشنایی داخل واگن و ... اشاره کرد.

از موارد مهم می‌توان به بومی‌سازی سازه‌های فلزی واگن اشاره کرد که خود شامل

به منظور سبک‌سازی وزن نهایی قطار و به واسطه سبک و فرم‌پذیر بودن آلومینیوم، در این صنعت استفاده فراوانی از این فلز می‌شود.

رعایت چه استانداردهایی در این صنعت ضروری است؟

با توجه به مفهوم کلی استاندارد یعنی داشتن و برآورده کردن حداقل شرایط مورد نیاز، شرکت واگن‌سازی تهران همواره در تلاش بوده تا همیشه فراتر از استاندارد عمل کند و با تلاش و کوشش در تمامی بخش‌ها موفق به دریافت بیشتر استانداردهای کیفی، ایمنی و بهداشت و زیست‌محیطی (ISO) روز دنیا مانند ISO14001، ISO9001، OHSAS18001 و شده و در حوزه تخصصی جوش دارای استاندارد ISO3834 است.

آیا قطعات مصرفی در صنعت واگن‌سازی بومی‌سازی شده است یا از کشورهای دیگر وارد می‌شود؟

در صنعت ریلی به دلیل پیچیدگی فرآیند، تولید قطعاتی مانند چرخ و محورها و خاص بودن قطعاتی مانند سیستم ترمز و تهویه قطار، این صنعت تا حدودی در انحصار چند کشور اروپایی قرار دارد و با در نظر گرفتن خصوصیت‌های خاص صنعت ریلی از جمله بادوام بودن و ماندگاری



مدیرعامل شرکت والاد:

از حضور در بازارهای جهانی محروم شده ایم

مدیرعامل شرکت والاد گفت: در حال حاضر، شرایط بازار داخلی به دلیل کاهش میزان ساخت و ساز و وضعیت نامناسب اقتصادی، در وضعیت مطلوبی قرار ندارد و در این شرایط، قطعاً بازارهای صادراتی می‌توانست به توسعه و پیشرفت این صنعت کمک کند که متأسفانه به دلیل نداشتن ارتباطات سیاسی مناسب این امکان نیز از ما دریغ شده است.

سال‌های اخیر بوده‌ایم و این امر به فعالیت تولیدی این صنف آسیب‌هایی وارد کرده است. مدیرعامل شرکت والاد در ادامه خاطرنشان کرد: زمانی که نوسانات قیمتی شدیدی در بازار وجود داشته باشد، میزان تقاضا برای خرید محصولات نیز دچار بی‌ثباتی می‌شود و در این مواقع، مدیر یک مجموعه تولیدی نمی‌تواند

در شرکت راه‌اندازی و فعال کردیم و در سال ۱۳۹۶ نیز کارخانه شقایق که کارخانه تولید پروفیل است، را خریداری کردیم. وی توضیح داد: در حال حاضر، تمام تولیدکنندگان در، پنجره و نما با مشکلات مالی و عدم ثبات بازار مواجه هستند؛ به گونه‌ای که از لحاظ فروش و تقاضا شاهد کاهش چشمگیری در

محمد حسین فریور در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: رشد شرکت (از لحاظ کمی و کیفی) همواره به صورت تدریجی بوده اما در سال‌هایی، توسعه شرکت شتاب بیشتری به خود گرفته است؛ به طور مثال، در سال ۱۳۹۳ بخش طراحی و تولید سیستم‌های آلومینیومی در، پنجره و نما را

برنامه‌ای جهت تجهیز و به‌روزرسانی دستگاه‌ها و ماشین‌آلات کارخانه داشته باشد.

فریور اذعان کرد: عاملی که می‌توانست نابه‌سامانی بازار را برطرف کند و موجب بهبود میزان فروش شود، صادرات بود که متأسفانه به دلیل نداشتن ارتباط بانکی با سایر کشورها، بازارهای کشورهای همسایه را نیز از دست دادیم البته عوامل سیاسی و ممنوعیت‌های وضع شده از سوی دولت نیز آسیب‌های زیادی را به بخش صادرات وارد کرد. این در حالی است که کیفیت محصولات تولیدی در شرکت ما به سطح مطلوب و قابل قبولی رسیده و امکان صادرات به کشورهای همسایه و حتی برخی از کشورهای اروپایی برای ما وجود دارد.

وی در خصوص سطح کیفی طراحی در و پنجره‌های تولید داخلی، تصریح کرد: در سال‌های اخیر، اقدامات مناسبی در زمینه طراحی و مهندسی در و پنجره‌ها در کشور صورت گرفته است اما باید بپذیریم که سابقه طراحی و تولید سیستم‌های نما، سابقه و قدمت چندانی ندارد و زمان بیشتری را می‌طلبد تا به کیفیت مطلوب در این زمینه برسیم.

مدیرعامل شرکت والد بیان کرد: تولید سیستم‌های در، پنجره و نما در کشورهای اروپایی، ۱۰۰ سال قدمت دارد؛ در حالی که در کشور ما تنها ۱۰ سال است که از اینگونه سیستم‌ها برای طراحی و تولید در و پنجره استفاده می‌شود. به همین خاطر، نباید اقدامات تولیدی که در کشور انجام می‌شود را با کشورهای اروپایی مقایسه کنیم. مسلماً ما نیاز به زمان بیشتری داریم تا به آن میزان از توسعه و رشد دست یابیم؛ اقدامات صورت گرفته، در این زمینه بسیار امیدوارکننده است.

فریور با اشاره به نقش قابل توجه تکنولوژی در حوزه در و پنجره، اظهار کرد: تنها ۴۰ درصد از در و پنجره‌های موجود در کشور با روش‌های سنتی و قدیمی تولید شده‌اند و بقیه آن با استفاده از تکنولوژی‌های نوین طراحی و ساخته شده‌اند و سهم بیشتری از بازار را به خود اختصاص داده‌اند. وی در ادامه بیان کرد: اکنون برای واردات

ماشین‌آلات و تکنولوژی‌های روز دنیا، چالش‌های بی‌شماری داریم؛ به همین خاطر، بخشی از تکنولوژی‌های مورد استفاده در کشور بسیار قدیمی و کهنه هستند. به منظور به‌روزرسانی تکنولوژی‌های تولید، نیاز داریم که از خدمات سایر کشورها استفاده کنیم اما به دلیل عدم ارتباط سیاسی و اقتصادی مطلوب با سایر کشورهای جهان نمی‌توانیم در این خصوص کارآمد باشیم. همچنین، با توجه به ظرفیت‌های موجود قطعاً نمی‌توانیم ماشین‌آلات تولید در و پنجره را در کشور داخلی‌سازی کنیم.

مدیرعامل شرکت والد در ادامه تصریح کرد: برای مثال، ما می‌دانیم چه نوع پلی‌آمیدی برای تولید در و پنجره‌های ترمال بریک نیاز داریم اما زمانی که امکان وارد کردن آن پلی‌آمید برای ما وجود ندارد، در حقیقت، فرآیند تولید دچار وقفه می‌شود؛ همچنین به دلیل قدیمی بودن ماشین‌آلات موجود در کشور، امکان تولید پلی‌آمید با کیفیت مطلوب را نداریم و در نهایت، با استفاده از تکنولوژی قدیمی که در اختیار داریم، پلی‌آمیدی را تولید می‌کنیم که با تولیدات به‌روز شده، همخوانی ندارد.

فریور اذعان کرد: با اینکه روند استانداردسازی پروفیل در و پنجره در کشور به کندی انجام می‌شود، اما با این حال، ما به این روند بسیار خوش‌بین هستیم؛ زیرا اقدامات اساسی و زیربنایی در این زمینه انجام شده است و در سال‌های آتی حتماً این حوزه با سرعت بیشتری پیشرفت خواهد کرد.

وی در پایان گفت: در سال جاری، بازار خرید و فروش در و پنجره بسیار محدود شده است، به همین خاطر بسیاری از همکاران ما سعی می‌کنند قیمت محصولات تولید شده را کاهش دهند. با توجه به اینکه قیمت و کیفیت دو مولفه کاملاً وابسته به هم هستند، نمی‌توان محصولی را با قیمت پایین و کیفیت بالا تولید کرد؛ در نتیجه شاهد کاهش کیفیت برخی محصولات نیز در حوزه تولید در و پنجره هستیم. طبیعی است اگر تقاضا بهبود پیدا کند، کیفیت نیز ارتقا خواهد یافت.

تمام تولیدکنندگان در، پنجره و نما با مشکلات مالی و عدم ثبات بازار مواجه هستند؛ به گونه‌ای که از لحاظ فروش و تقاضا شاهد کاهش چشمگیری در سال‌های اخیر بوده‌ایم و این امر به فعالیت تولیدی این صنف آسیب‌هایی وارد کرده است

بودن هزینه تولید از طریق این دستگاه است. مزیت اصلی دستگاه StripCaster این است که سرمایه‌گذاری اولیه کمی نیاز دارد؛ به گونه‌ای که با دو میلیون یورو می‌توان خط StripCaster با ظرفیت یک هزار تن در ماه را راه‌اندازی کرد.

وی در ادامه تصریح کرد: اگر شرکتی بخواهد مشابه این ظرفیت را با روش (DC DirectChill) و نورد گرم راه‌اندازی کند، باید سرمایه‌گذاری هفت میلیون یوروری داشته باشد.

مدیر کارخانه شرکت آلومینیوم پارس اظهار کرد: مزیت دیگر StripCaster هزینه پایین تولید است که به ازای هر کیلوگرم تبدیل شمش به کویل حدود دو هزار تومان هزینه صرف می‌شود. در حالی که این میزان در روش DC و نورد گرم بیش از چهار هزار تومان است. مقتدر توضیح داد: برای تولید فویل با ضخامت کمتر از ۵۰ میکرون از نورد دو لایه استفاده می‌کنیم و معمولا به درخواست مشتری از این روش استفاده می‌شود که باقی ماندن چربی کمتر روی فویل می‌شود و مقاومت آن نیز افزایش پیدا می‌کند.

وی تصریح کرد: در شرایط حاضر، نیاز کشور به انواع فویل‌های صنعتی، حدود ۷۰ هزار تن در سال است که ۳۰ هزار تن آن در داخل کشور تولید و ۴۰ هزار تن دیگر از طریق واردات تامین می‌شود. واردات فویل به کشور، ارزشی بالغ بر ۱۵۰ میلیون دلار در سال دارد. البته در سال‌های گذشته میزان تولید داخلی حدود ۲۲ هزار تن بوده که از این میزان واردات، حدود ۲۰ هزار تن برای تولید قوطی نوشابه استفاده شده است. زیرا این نوع فویل‌ها آلیاژ خاصی دارند که در داخل کشور قابل تولید نیست. البته ایمیدرو در تلاش است تا کارخانه‌ای به منظور ساخت و تولید این نوع فویل در داخل کشور تاسیس کند. ۲۰ هزار تن دیگر نیز، مربوط به فویلی می‌شود که قابلیت تولید آن را در کارخانه داریم اما ظرفیت لازم برای تولید در اختیار نیست.

مدیر کارخانه شرکت آلومینیوم پارس افزود: با توجه به نیازی که به فویل قوطی وجود دارد،

مدیر کارخانه شرکت آلومینیوم پارس:

۱۵۰ میلیون دلار در سال فویل وارد کشور می‌شود

مدیر کارخانه شرکت آلومینیوم پارس در مورد میزان تولید فویل در کشور، گفت: تولید فویل در کشور ۳۰ هزار تن در سال است در حالی که کشور سالانه به ۷۰ هزار تن فویل نیاز دارد. به همین خاطر، باید اقدامات زیرساختی مناسبی برای تولید فویل و صورت گیرد تا واردات کاهش یابد و بتوانیم در این زمینه به خودکفایی برسیم.

فعال است. البته چون تولید آزمایشی آن شرکت در سال ۱۳۸۲ شروع شده است، تکنولوژی‌های نوین‌تری را نسبت به شرکت ما در اختیار دارد. شرکت آلومینیوم پارس از لحاظ تکنولوژی در مقایسه با سایر صنایع تولیدکننده فویل در دنیا، در حد متوسط قرار دارد.

مدیر کارخانه شرکت آلومینیوم پارس افزود: بسیاری از کارخانه‌های تولیدکننده مدرن در این حوزه در چین، کره جنوبی، ژاپن، کانادا، نروژ و آمریکا واقع شده‌اند البته در دنیا تنها ۶ کمپانی، تولیدکننده دستگاه نورد وجود دارد که ایتالیایی، آلمانی، چینی، آمریکایی، ترکیه‌ای و ژاپنی هستند.

■ استفاده از دستگاه StripCaster

مقتدر خاطرنشان کرد: بیش از ۷۰ درصد شرکت‌های تولیدکننده فویل از دستگاه StripCaster استفاده می‌کنند که دلیل اصلی استفاده از این دستگاه، ارزان بودن آن و پایین

افشین مقتدر در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: پروژه تاسیس شرکت آلومینیوم پارس به منظور تبدیل شمش به انواع محصولات فویلی و ورق قابل استفاده در صنایع داخلی و خارجی به قبل از انقلاب مربوط می‌شود. در سال ۱۳۵۳ قرارداد راه‌اندازی این کارخانه با شرکت اروپایی هانتر عقد شد و از سال ۱۳۵۶ اولین خط تولید، به صورت آزمایشی راه‌اندازی شد. این کارخانه در زمان انقلاب، رها و بعدها توسط پرسنلی که در زمان نصب حضور داشتند، به تدریج فعالیت خود را از سر گرفت. در سال ۱۳۸۳ نوسازی مجموعه توسط شرکت فاتا هانتر ایتالیا و به ارزش حدوداً ۵۰ میلیون یورو انجام شد که در آن، ماشین‌آلات جدید، نصب و برخی از دستگاه‌های قدیمی نیز از خط تولید جدا شدند.

وی بیان کرد: به جز شرکت آلومینیوم پارس، شرکت آلومینیوم هزار که در کرمان واقع شده نیز در زمینه تولید فویل آلومینیومی



باید برای بومی سازی این محصول در کشور، کارخانه‌های تاسیس کنیم یا ظرفیت تولید شرکت آلومینیوم پارس را ۲۰ هزار تن افزایش دهیم. گرچه در شرکت تمام زیرساخت‌های ضروری مانند برق، زمین، نیرو انسانی و ... وجود دارد اما برای تولید داخلی این محصول نیاز داریم که سرمایه‌گذاری مناسبی در این زمینه انجام شود.

■ نیاز شرکت آلومینیوم پارس به واردات مواد نسوز

مقتدر اذعان کرد: چالشی که در زمینه تولید فویل با آن مواجه هستیم تامین افزودنی‌های اساسی است که باید از چین و آلمان وارد کنیم و امیدواریم این تحریم‌ها به سطحی نرسد که نتوانیم این اقلام ضروری را تامین کنیم. برای تولید فویل، نیاز به مواد نسوزی داریم که برای هدایت مواد مذاب از آن‌ها باید استفاده کنیم که این مواد حساسیت‌های خاصی دارند اما در سایر بخش‌ها مثل چاپ (converting) به رزین‌هایی برای تولید انواع لفاف‌های بسته‌بندی مواد غذایی و دارویی نیاز داریم که از آلمان وارد می‌شود.

وی اظهار کرد: برخی قطعات را باید از آمریکا و از طریق واسطه وارد کنیم که خوشبختانه تحریم‌های فلزات تاکنون به مرحله‌ای نرسیده است که بتواند فعالیت ما را متوقف کند.

مدیر کارخانه شرکت آلومینیوم پارس بیان کرد: میزان ضایعات صنعت تولید فویل از زمانی که شمش در کوره ریخته تا زمانی که فویل تحویل مشتری داده می‌شود، حدود ۲۵ درصد است که قطعا در ضخامت‌های بالاتر، میزان ضایعات کمتر و در ضخامت‌های پایین‌تر، ضایعات بیشتر می‌شود.

مقدر خاطر نشان کرد: عموماً تا زمانی که تقاضای جدیدی برای خرید فویل داده نشود، حدود ۵۰ درصد محصول تولید شده در انبار نگهداری می‌شود. در خصوص ذخیره مواد اولیه، با توجه به ارزش بالای شمش بیش از یک

است. البته برنامه‌هایی تبیین شده که این عقب ماندگی را بتوانیم جبران کنیم.

■ ۱۰ درصد تولید آلومینیوم دنیا در منطقه خاورمیانه است

مقتدر توضیح داد: انرژی نفت و گازی که در کشور وجود دارد می‌توانست به شمش آلومینیومی تبدیل شود، دقیقاً همانند اقدامی که در عمان، قطر، بحرین، امارات و عربستان صورت گرفته و در حال حاضر ۱۰ درصد آلومینیوم دنیا در این منطقه تولید می‌شود.

مدیر کارخانه شرکت آلومینیوم پارس در پایان گفت: اگر سرمایه‌گذاری که در صنعت فولاد و پتروشیمی صورت می‌گیرد، در حوزه آلومینیوم نیز انجام شود، شاید امروز آلومینیوم هم می‌توانست در زمان تحریم به اقتصاد کشور کمک کند. چنانچه اگر شمش تبدیل به محصول پایین دستی و صادر شود، تحریم‌ها بی‌اثر خواهد شد؛ دقیقاً همانند اقدامی که در چین صورت گرفت.

هفته نمی‌توانیم آن را در کارخانه نگه داریم که دلیل اصلی آن نیز، نوسانات قیمت است.

وی مطرح کرد: بیشترین تقاضا برای انواع فویل تولیدی کارخانه در محدوده ضخامتی بین ۱۰ تا ۶۰ میکرون است. محصولات تولید شده در کارخانه، طیف وسیعی از صنایع را همچون خودروسازی (رادیاتور)، صنایع لبنی، صنایع دارویی، بسته‌بندی آرمیوه، کابل‌سازی، خمیردندان، آرایشی و بهداشتی، تهویه، لوله‌های چندلایه، و ... را شامل می‌شود و حدود ۳۰۰ شرکت مشتری کارخانه پارس هستند.

مدیر کارخانه شرکت آلومینیوم پارس مطرح کرد: کارخانه آلومینیوم پارس از زمان تاسیس تا کنون، تنها توانسته خطوط خود را از سه خط به پنج خط برساند؛ در حالی که کارخانه تولید فویلی در ترکیه، از سه خط به ۳۸ خط ارتقا یافته که این نشان‌دهنده عملکرد بسیار ضعیف ما در حوزه صنعت آلومینیوم

مدیرعامل شرکت سایتال ساخت مطرح کرد:

عدم وجود دانش فنی مناسب در بین تولیدکنندگان در و پنجره

یکی از مباحث مهم در حوزه ساختمان سازی، جلوگیری از اتلاف انرژی است؛ استفاده از تکنولوژی در این راستا، باعث شده تا حوزه‌های پنجره‌سازی و عایق کاری ساختمان تا حد زیادی پیشرفت داشته باشند. علی‌رغم رونق بازار در و پنجره، چالش‌های متعددی برای تولیدکنندگان وجود دارد که مانع از پیشرفت سریع این صنعت می‌شود. به منظور آگاهی از این مشکلات، با آرش فداکار، مدیرعامل شرکت سایتال ساخت گفت‌وگو کردیم که متن کامل آن به شرح زیر است:



◀ در شرایط کنونی، وضعیت بازار در و پنجره چگونه است؟

با توجه به رکود اقتصادی و تحریم‌ها علیه کشور، سرمایه‌گذاران مایل به سرمایه‌گذاری در داخل کشور نیستند و متأسفانه در سال‌های اخیر، شاهد خروج سرمایه از صنعت بوده‌ایم. صنعت ساخت و ساز هم از این قاعده مستثنی نبوده و علی‌رغم نیاز همیشگی به مسکن، در حال حاضر این صنعت و به دنبال آن حوزه تولید در و پنجره نیز با رکود مواجه شده است. به این ترتیب، به خاطر نقش اساسی که این حوزه در ساختمان‌سازی ایفا می‌کند، باید با برنامه‌ریزی دقیق و اتخاذ تدابیر اقتصادی، در جهت حفظ بازار در و پنجره گام برداشت.

◀ مهم‌ترین چالش‌هایی که صنعت در و پنجره‌سازی با آن مواجه است، چیست؟

چالش‌های متعددی در صنعت در و پنجره‌سازی کشور وجود دارد که مشکلات بی‌شماری را برای فعالین این حوزه ایجاد کرده است. علاوه بر نوسانات قیمت مواد اولیه که یکی از معضلاتی است که همواره با آن مواجه بوده‌ایم، توزیع پروفیل‌ها و مقاطع تقلبی در بازار، عرضه محصولات غیراستاندارد با برجسب‌های خارجی، عدم وجود دانش فنی مناسب در بین تولیدکنندگان داخلی، از موانع و مشکلاتی بوده که در این حوزه وجود دارد و در سال‌های اخیر، در دسرساز شده است. علاوه‌براین، عدم پرداخت صورت وضعیت‌ها توسط کارفرماها به خصوص

◀ آیا در زمینه تلفیق معماری نوین و سنتی اقدامی انجام داده‌اید؟

یکی از معضلات به وجود آمده در این صنعت، وضع قوانین سختگیرانه در طراحی ساختمان به منظور توجه به هویت است. در وضع این قوانین هیچ توجهی به علم روز و ماهیت اصلی فرهنگ ایرانی نشده است. برخی‌ها به اشتباه استفاده از بعضی مصالح خاص در نمای ساختمان را مترادف با در نظر گرفتن هویت اسلامی و ایرانی قلمداد می‌کنند و استفاده از برخی دیگر را برابر با عدم توجه به این موارد می‌دانند که نگرشی کاملاً غلط است. هویت ایرانی همواره با علم و دانش هم‌راستا بوده و این مهم را باید در کنار وضع قوانین در نظر گرفت.

کارفرماهای دولتی و نیمه‌دولتی بسیار متداول شده است که بیشترین مشکل را برای پیمانکاران به وجود می‌آورد.

در خصوص پتانسیل‌های موجود در این صنعت نیز می‌توان به راه‌اندازی انجمن در، پنجره و نما اشاره کرد؛ این انجمن می‌تواند مقدمه‌ای برای شکوفایی هر چه بیشتر این صنعت باشد. همچنین با توجه به ارزان بودن خدمات فنی و مهندسی، خدمات تولیدی، دستمزد نیروی مهندسی و اجرایی در کشور، می‌توان امیدوار باشیم که با گذر از شرایط تحریم و افزایش دانش فنی در این زمینه، از قطب‌های اصلی این صنعت و از صادرکنندگان محصولات و خدمات در این زمینه باشیم.

دانش فنی لازم در کشور، بازار تشنه کشورهای همسایه را نیز از دست می‌دهیم. البته نفرات فنی و مهندسی شرکت سایتال ساخت همگی آموزش‌های لازم را در خصوص این صنعت دیده‌اند اما این نیروها برای تقاضای صنعت کشور، کافی نیستند.

◀ طراحی و مهندسی تا چه اندازه در این حوزه اهمیت دارد؟

دنیا امروز، دنیای فن‌آوری و دانش است و در کشورهای مدرن، طراحی و مهندسی جزو اولین اقدامات به شمار می‌آید. ما با بهره‌وری از بیشترین تعداد مهندس با تجربه و نیروی فنی متخصص و آموزش دیده در مقایسه با شرکت‌های مشابه در مسیر اعتلای این صنعت در حرکت هستیم و همواره طراحی و مهندسی را نقطه قوت خود در این صنعت و در گامی فراتر در صنعت ساختمان کشور می‌بینیم.

نقشه‌برداری، محاسبات دقیق سازه‌ای بر اساس بارهای مرده، زنده، باد، زلزله و غیره، تهیه طرح‌های اجرایی با توجه به موقعیت و امکانات سایت، استفاده از متریاال‌های سبک، انجام محاسبات طراحی و سفارش‌گذاری با استفاده از نرم‌افزارهای روز دنیا، تهیه روش‌های اجرا، تهیه برنامه زمان‌بندی با توجه به منحنی سود به هزینه و محاسبات انرژی تنها قدم‌های اولیه‌ای است که باید در طراحی و مهندسی یک پروژه در صنعت در و پنجره در نظر گرفته شود و گام‌های بعدی منوط به استفاده از دانش‌های مدرن و نگاه به مقوله تحقیق و توسعه می‌شود.

متأسفانه به علت عدم وجود قوانین صحیح در حوزه در و پنجره، شاهد این موضوع هستیم که بسیاری از مجریان بدون اطلاع و علم به این موارد، به این حوزه ورود پیدا کرده و به فعالیت می‌پردازند. گرچه در ابتدای امر به ظاهر ورود این افراد موجب کاهش هزینه‌ها شده اما مسلماً عواقب بسیار سنگینی را به همراه دارد که جبران این موارد بعضاً چند برابر پروژه اصلی هزینه به همراه خواهد داشت.

وضع قوانین صحیح و رتبه‌بندی شرکت‌های فعال در این صنعت به لحاظ فنی و مهندسی،

ما در شرکت سایتال ساخت بر این باور هستیم که استفاده از مصالح سبک و مدرن در کنار Pattern‌های سنتی گام مهمی در جهت تلفیق معماری نوین و سنتی است. تولید این مصالح سبک مانند GFRC‌ها نیاز به دانش بهره‌وری دارد که ما با تکیه بر نیروی فنی جوان و باراه‌اندازی دپارتمان تحقیق و توسعه توانستیم این قابلیت را کسب کنیم. همچنین، استفاده از ماشین‌آلات مدرن با قابلیت برشکاری و خم‌کاری‌های خاص از اقدامات دیگری است که با واردات تجهیزات و دستگاه‌های مربوطه توانسته‌ایم به انجام برسانیم.

◀ نظر شما در مورد وجود رشته‌ای تخصصی در حوزه در، پنجره و نما چیست؟

متأسفانه هنوز رشته تحصیلی و یا حتی واحد آکادمیکی در این خصوص در آموزش عالی تدوین نشده است؛ در صورتی که با نگاه اجمالی به دانشگاه‌های معتبر جهان و آیین‌نامه‌های مرتبط با این موضوع، در می‌یابیم که در کشورهای پیشرفته تا چه اندازه به این حوزه اهمیت داده شده است.

در حال حاضر، شرکتی مثل سایتال ساخت با استفاده از پتانسیل‌ها و نیروهای فنی که در اختیار دارد، اقدام به استفاده از منابع و مراجع خارجی نموده و با انتقال دانش فنی از شرکت‌های معتبر اروپایی شروع به رفع این نقص نموده است. البته ما همیشه اعلام کرده‌ایم که می‌توانیم با تمام توان در کنار اساتید مجرب صنعت ساختمان کشور اقدام به تدوین استانداردهای مناسب و متناسب با قابلیت‌های اطمینان کشور کنیم و حتی در این خصوص اقدام به برگزاری کارگاه‌های آموزشی در شهرداری‌ها کرده‌ایم.

عدم وجود رشته تحصیلی در زمینه در و پنجره، به این معنی است که ضرورت توجه خاص به این موضوع درک نشده است. از طرفی به علت کمبود دانش فنی در کشور، همچنان کارفرمایان اصرار به استفاده از مشاوران خارجی در پروژه‌های خود دارند. در درجه بعدی، به دلیل در اختیار نداشتن

علاوه بر نوسانات قیمت مواد اولیه که یکی از معضلاتی است که همواره با آن مواجه بوده‌ایم، توزیع پروفیل‌ها و مقاطع تقلبی در بازار، عرضه محصولات غیراستاندارد با برچسب‌های خارجی، عدم وجود دانش فنی مناسب در بین تولیدکنندگان داخلی، از موانع و مشکلاتی بوده که در این حوزه وجود دارد و در سال‌های اخیر، در دسرساز شده است

تجهیزات و تجربه کاری می‌تواند اولین گام برای جلوگیری از این هزینه‌های هنگفت باشد که متأسفانه علی‌رغم تمام تلاش‌ها در این زمینه ظاهراً منافی برای بعضی‌ها وجود دارد که هنوز این امر محقق نشده است.

آیا در بازارهای بین‌المللی تاکنون حضور داشته‌اید؟

بله، یکی از پروژه‌های بزرگ و سرآمد شرکت سایتال ساخت در کشور عراق است؛ زمانی که در مناقصه این پروژه پیروز شدیم، اقدام به تأسیس کارخانه دوم خود کردیم. در آن مقطع توانستیم گام‌های اساسی در راستای گسترش شرکت برداریم. با توجه به اتمام آن پروژه و به دست آوردن تجارب کاری مناسب، کاملاً آماده به کار در بازار بین‌المللی هستیم. یکی از اهداف اصلی شرکت، حضور در پروژه‌های بین‌المللی است که در آن‌ها می‌تواند به درآمد بالاتری برسد.

با توجه به کاهش ارزش پول ملی و به تبع آن بالا رفتن ارزش ارز، قیمت ارائه خدمات در شرکت‌های ایرانی به لحاظ بین‌المللی کاهش یافته است. آموزش نفرات فنی و مهندسی، استفاده از نرم افزارهای بروز، به کارگیری ماشین‌آلات مدرن و برنامه‌ریزی صحیح در خصوص تولید، حمل و نصب المان‌ها تماماً مواردی بوده که در انجام کارهای بین‌المللی لازم و ضروری است.

آیا قوانین فعلی کشور برای صادرات محصولات تولید شده، مانعی ایجاد کرده است؟
قوانین پیچیده‌ای در خصوص صادرات مازاد تولید بعد از حصول اطمینان از عدم نیاز بازار داخلی و همچنین رفع تعهدات ارزی صادرکنندگان وجود دارد که ظاهراً دولت در حال تنظیم بخش‌نامه‌هایی است که تا حدودی از این محدودیت‌ها می‌کاهد.

به جز تأمین مواد اولیه، انجام چه اقداماتی بیشترین هزینه را برای شما در بر دارد؟

معمولاً هزینه تأمین مواد اولیه، اصلی‌ترین هزینه شرکت است؛ اما بعضی از هزینه‌های پیش‌بینی نشده‌ای وجود دارد که در کار خلل و وقفه ایجاد می‌کند. از این هزینه‌ها می‌توان به حوادث کار اشاره کرد که با تجهیز نمودن و رعایت کلیه نکات HSE می‌توان حوادث را به حداقل کاهش داد. از دیگر هزینه‌های پیش‌بینی نشده نیز می‌توان به تغییر مدیریت پروژه‌ها اشاره کرد که یکی از مشکلات اساسی در پروژه‌های دولتی است؛ به گونه‌ای که همواره با تغییر مدیریت حتی نقشه‌های پروژه نیز تغییر می‌کند.

کیفیت و کیفیت پروفیل‌های خریداری شده در سال جاری تغییری کرده است؟
در سال جاری تنها از شرکت‌های معتبر،

پروفیل خریداری کرده‌ایم که البته افزایش قیمت بسیار زیادی را شاهد بودیم؛ اما شرکت‌های تولیدکننده پروفیل، به هیچ عنوان کاهش کیفیت نداشته‌اند.

پیش‌بینی شما در خصوص میزان فروش محصولات خود چیست؟

با توجه به اینکه مجموعه سایتال ساخت در حال پیشرفت است و با سرمایه‌گذاری که در زمینه نیروی انسانی و تجهیز دپارتمان‌های فنی و مهندسی، تحقیق و توسعه، برنامه‌ریزی و کنترل پروژه و ساخت و تولید انجام داده‌ایم، همچنین ماشین‌آلات بسیار مدرن و پیشرفته خریداری کرده‌ایم و با بهینه کردن هزینه‌ها با توجه به روش‌های مدیریتی PMBOK، فکر می‌کنیم تقاضا برای محصولات این مجموعه قطعاً بیشتر خواهد شد.

در شرایط رکود اقتصادی موجود در کشور، چند درصد از واحدهای تولیدی در و پنجره غیرفعال یا تعطیل شدند؟

آمار دقیقی در خصوص تعطیلی مجموعه‌های تولیدی در و پنجره ندارم اما می‌توان تعداد آن‌ها را عدد قابل توجهی در نظر گرفت. رمز موفقیت ما در این زمینه همانگونه که اشاره شد، تقویت هر چه بیشتر نیروی انسانی و تجهیزات است.





سمپوزیوم فولاد ۱۳۹۸



نمایشگاه بین المللی فولاد ۱۳۹۸

INTERNATIONAL STEEL EXHIBITION 2020

۶ تا ۸ اسفند ۱۳۹۸ جزیره کیش، مرکز نمایشگاه های بین المللی

25 - 27 February 2020 Kish International Exhibitions Center , Iran

۷۷۶۴۸۱۷۸ ، ۷۷۶۸۲۸۵۸ - ۰۲۱ (خط ۶)

۰۲۱-۷۷۵۱۶۷۹۶ فکس: ۰۲۱-۷۷۵۱۶۷۹۷

www.iranstelexpo.com




شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران





مس

- 
- کالای قاچاق، تولید داخلی را فلج می کند
 - دولت باید از تولیدکنندگان داخلی بیشتر حمایت کند
 - تصویب آتی بخشنامه‌ها، باعث بی‌نظمی در برنامه‌ریزی‌ها شده است

مدیرعامل شرکت صنایع دنیای مس کاشان:

دولت باید از تولیدکنندگان داخلی بیشتر حمایت کند

داشته باشند. چراکه با افزایش میزان صادرات، شرکت‌ها می‌توانند از تحریم‌ها عبور کنند. همچنین با افزایش ارزش افزوده مس و محصولات مسی، می‌توان به افزایش میزان فروش داخلی و خارجی کمک کرد.

دولت با کاهش قوانین خلق‌الساعه و افزایش بازه زمانی صادرات می‌تواند در راستای افزایش درآمد حاصل از فروش محصولات مسی گام بردارد. صادرات مستمر یک تا پنج ساله برای رشد اقتصادی یک کشور مفید خواهد بود؛ بخشی از این استمرار در صادرات، به تامین مواد اولیه بستگی دارد. اگر تامین‌کنندگان مواد اولیه برنامه‌ریزی درستی داشته باشند، شرکت‌ها با کمبود مواد اولیه مواجه نخواهند بود و می‌توانند برای حضور در بازارهای خارجی، برنامه‌ریزی گسترده‌ای را انجام دهند. این در حالی است که با افزایش قیمت مواد اولیه به مراتب میزان فروش نیز کاسته می‌شود و همچنین ثبات نرخ ارز نیز بر میزان فروش داخلی و خارجی موثر است. در مجموع با حمایت و برنامه‌های صحیح وزارت صمت، اداره گمرک و دولت چرخ صادرات کشور بدون توقف خواهد چرخید.



دولت باید به شرکت‌های نامدار و قدیمی که ثبات رویه دارند و موجب رونق بازار داخلی و خارجی می‌شوند اعتماد کند و با کاهش محدودیت‌های موجود در بورس کالا باعث افزایش معاملات در تالار بورس شود. علاوه بر این، یکی دیگر از حمایت‌هایی که دولت می‌تواند انجام دهد، تسهیل در امر صادرات است که می‌تواند گره‌گشای مشکلات اقتصادی کشور باشد. در این خصوص با وحید اسلامیان، مدیرعامل شرکت صنایع دنیای مس کاشان به گفت‌وگو پرداختیم که شرح آن در ادامه آمده است:

در موقعیت کنونی شرایط بازار داخلی و خارجی را چگونه ارزیابی می‌کنید؟
در حال حاضر، بازار داخلی وضعیت مناسبی ندارد و برای رشد اقتصادی کشور، تولیدکنندگان داخلی باید به سمت صادرات حرکت کرده و در بازارهای جهانی حضور

◀ شما به عنوان یک تولیدکننده از دولت چه انتظاری دارید؟

دولت باید برنامه‌های زیرساختی مدونی را در دستور کار خود قرار دهد، به عنوان مثال، شرکت دنیای مس توانایی و تجهیزات تولید هادی‌های مسی بالاسری قطارهای سریع‌السیر را دارد و این شرکت تنها تولیدکننده این نوع هادی‌ها در ایران است؛ بنابراین با حمایت‌های مالی و برنامه‌ریزی صحیح دولت می‌توان به تعداد این نوع قطارها در کشور افزود. افزایش این نوع قطارها به نظم شهری کمک بزرگی می‌کند. همچنین ما می‌توانیم محصولات مسی مورد نیاز ساخت نیروگاه‌های برق را نیز تامین کنیم که همچنان به برنامه زیرساختی دولت نیازمند است.

◀ دلیل کاهش عرضه و تقاضای کاند و مفتول مسی در بورس کالا چیست؟

در شرایط کنونی به دلیل ثبات نرخ ارز، محدودیتی در عرضه و تقاضا کاند و مفتول مس در بورس کالا وجود ندارد. با شروع نوسانات نرخ ارز، وزارت صمت با ایجاد محدودیت و سقف در مقدار عرضه و تقاضا در بورس کالا، قصد کوتاه کردن دست سودجویان صنعت مس را دارد تا از بروز احتکار در شرایط نابسامان اقتصادی جلوگیری کند. اگر خریدار و فروشنده تمام مراحل قانونی را رعایت کنند، هیچ مشکلی در میزان عرضه و تقاضا وجود نخواهد داشت. در غیر این‌صورت، با تعیین محدودیت برای عرضه‌کنندگان و خریداران، بورس کالا با افت معاملاتی مواجه می‌شود، بورس کالا باید باز باشد تا خریدار و مشتری یکدیگر را پیدا کنند و معاملات به جای بازار آزاد در تالار بورس صورت گیرد.

◀ آیا شرکت دنیای مس کاشان در حال حاضر، برنامه‌ای برای صادرات دارد؟ ما صادرات را آغاز کرده‌ایم و در ادامه،

افزایش فروش صادراتی را در برنامه شرکت خواهیم داشت. در شرایط تحریم، برای انتقال وجه به شدت با مشکل مواجه هستیم و در هر معامله ۴ تا ۱۵ درصد هزینه برگشت ارز را متحمل می‌شویم که دولت باید با تبیین برنامه‌های زیرساختی، این هزینه‌ها را به حداقل برساند. یکی از محدودیت‌های دیگر صادرات، عرضه محصول در بورس کالا است که در صورت عدم فروش در بورس، می‌توانیم محصول خود را صادر کنیم؛ در غیر این‌صورت مجوز صادرات به ما داده نمی‌شود.

◀ شما برای آینده مجموعه دنیای مس کاشان چه برنامه‌ای دارید؟

توسعه همواره در دستور کار شرکت بوده است؛ در حال حاضر، ظرفیت تولید مفتول مسی در این مجموعه ۱۶۰ هزار تن است که قصد داریم در چشم‌انداز سال آینده کارخانه، ۱۰۰ هزار تن افزایش ظرفیت تولید داشته باشیم. یکی دیگر از برنامه‌های آینده شرکت، افزایش میزان صادرات است؛ به طوری که ۵۰ درصد تولیدات مجموعه را صادر و بقیه محصولات را روانه بازار داخلی کنیم.

در حال حاضر، طرح توسعه صنایع پایین‌دستی مس را در دست اقدام داریم؛ این صنایع شامل تسمه‌های آلیاژی، باسبار آلیاژی و مفتول آلیاژی می‌شود که تا کنون باسبار و مفتول آلیاژی را توانسته‌ایم به مرحله تولید برسانیم و در بازار داخلی نیز عرضه کنیم. تسمه‌های آلیاژی در ژنراتور دستگاه‌ها مورد استفاده قرار می‌گیرد و در حال حاضر، این کالا تولید داخلی ندارد و سالانه حدود ۴۰۰ هزار تن از این محصول وارد کشور می‌شود. این نوع تسمه‌ها از آلیاژهای مس و نقره یا مس و منیزیم ساخته می‌شود که ما با همت پرسنل مجرب و استفاده از علم روز دنیا، توانسته‌ایم دانش کافی و تجهیزات لازم برای تولید این محصول را در دست بگیریم و کشور را در تولید این محصول به خودکفایی برسانیم.

ظرفیت تولید مفتول مسی در این مجموعه ۱۶۰ هزار تن است که قصد داریم در چشم‌انداز سال آینده کارخانه، ۱۰۰ هزار تن افزایش ظرفیت تولید داشته باشیم

مدیرعامل شرکت کومه معدن پارس:

تصویب آنی بخشنامه‌ها، باعث بی‌نظمی در برنامه‌ریزی‌ها شده است

مدیرعامل شرکت کومه معدن پارس گفت: ما به عنوان تولیدکننده و صادرکننده کنسانتره مس و سنگ آهن، برای رشد اقتصادی کشور و ارتقای جایگاه ایران در دنیا تلاش می‌کنیم اما وضع ناگهانی تعرفه‌های صادراتی، روند کار و برنامه‌های ما را مختل می‌کند.

اقتصادی شدیدی مواجه کرد. مدیرعامل شرکت کومه معدن پارس در خصوص وضعیت کنونی بازار داخلی سنگ آهن، توضیح داد: یک صادرکننده سنگ آهن با وجود تمام مشکلات تحریمی و شرایط سخت حمل‌ونقل دریایی، سود بیشتری از فروش این ماده معدنی در بازار داخلی به دست می‌آورد. اگر در بازار داخلی نیز محصولات معدنی را به قیمت جهانی خریداری کنند، دیگر نیازی به بخشنامه‌های آنی و عوارض بالای صادراتی نیست؛ چراکه در آن شرایط هیچ تولیدکننده‌ای علاقه‌مند به پذیرش شرایط سخت صادرات نخواهد بود. زادعسگر در پایان خاطرنشان کرد: به طور کلی تقاضا در کشور برای مس کم شده و سنگ آهن با قیمت گذاری دستوری در بازار داخلی به فروش می‌رسد. اگر شرایط تولید و فروش مواد معدنی به همین ترتیب پیش برود، بسیاری از معادن فعال تعطیل خواهند شد و تعداد زیادی نیروی انسانی نیز بیکار می‌شوند. بنابراین به نظر می‌رسد پیش از آن که قوانین غیرکاشناسی شده یکی پس از دیگری مصوب شوند، بهتر است متولیان بخش معدن با تولیدکنندگان معدنی و تاجران این حوزه جلساتی را تشکیل دهند تا توازن در زنجیره‌های تولید باقی بماند.

نرخ عوارض ثبات داشته باشد، استخراج، تولید و صادرات روال عادی را طی می‌کند و شرکت نیز دچار بحران درآمدی نمی‌شود، اما در مدت بسیار کوتاهی برای مواد معدنی عوارض سنگینی تعیین شد و میزان آن نیز بدون کمترین تعللی افزایش یافت. تقریباً از زمان ورود شرکت کومه پارس به حوزه تولید کنسانتره مس این اتفاق رخ داد و تاکنون با معضلات ناشی از آن دست و پنجه نرم می‌کنیم. وی با اشاره به کاهش تقاضای محصولات مسی در کشور، عنوان کرد: صنعت ساختمان‌سازی بزرگ‌ترین مصرف‌کننده محصولات مسی محسوب می‌شود که با رکود این صنعت، تقاضا برای مس و محصولات حاصل از آن، به شدت کاهش یافت. به این ترتیب، تولیدکنندگان مس کشور برای حفظ وضعیت اقتصادی شرکت‌های خود به بازارهای جهانی روی آوردند و تلاش کردند تا فروش صادراتی بیشتری نسبت به قبل داشته باشند، اما از تابستان امسال بحث وضع عوارض صادراتی مطرح شد که از آن زمان تا کنون با صدور بخشنامه‌های گوناگون صادرات بسیاری از شرکت‌ها متوقف شد و بی‌نظمی ایجاد شده در برنامه‌ها و اهداف این واحدهای تولیدی، آن‌ها را با مشکلات

قاسم زادعسگر در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: شرکت کومه معدن پارس در حوزه تولید سنگ آهن و کنسانتره مس فعالیت دارد. در گذشته، ما جزو صادرکنندگان بزرگ بودیم، اما بعدها وارد فعالیتهای معدنی شدیم و با تمام مشکلات و مصائب معدنی شروع به استخراج و فرآوری کردیم. وی در ادامه بیان کرد: دولت سالانه فراز و نشیب‌های بسیاری را برای معدن‌داران و تولیدکنندگان مواد معدنی در نظر می‌گیرد که یکی از آن‌ها، میزان نرخ عوارض صادرات سنگ آهن و سایر مواد معدنی است. به خودی خود یافتن مشتریان خارجی در شرایط تحریمی، کار دشواری محسوب می‌شود اما وضع عوارض صادراتی و بخشنامه‌های گوناگون در این رابطه، به نوعی به از دست رفتن بازار جهانی می‌انجامد. مدیرعامل شرکت کومه معدن پارس با اشاره به اشتغال ۷۰۰ نفر در این شرکت، اذعان کرد: در حال حاضر سنگ آهن و کنسانتره مس در سبد محصولات شرکت قرار دارد؛ هر دو معدن ما در محروم‌ترین نقطه کشور هستند و هر کدام از آن‌ها حداقل ۳۰ کیلومتر با اولین جاده آسفالت فاصله دارند. زادعسگر تصریح کرد: زمانی که قیمت‌ها و





مدیر فروش شرکت مهام گستر دنا:

کالای قاچاق، تولید داخلی را فلج می کند

مدیر فروش شرکت مهام گستر دنا گفت: تولیدکننده ایرانی در تلاش است که با استفاده از مواد اولیه مرغوب، محصول با کیفیتی تولید و روانه بازار کند و در بین برندهای خارجی بدرخشد؛ اما با ورود محصولات مشابه قاچاق به بازار داخلی، فعالیت و فروش تولیدکنندگان با بحران، مواجه و کالاهای بی کیفیت ارزان قیمت قاچاق، جایگزین محصولات مرغوب ایرانی شده است.

می شود را ممنوع کرده است؛ اما با وجود چنین قوانینی همچنان برخی آن را نقض می کنند و به خرید و فروش کالاهای خارجی و قاچاق می پردازند. ما در میان برندهای داخلی، رقیب سرسختی نداریم؛ چراکه کیفیت محصولات آن ها همسطح محصولات ما نیست.

مدیر فروش شرکت مهام گستر دنا در رابطه با فروش خارجی محصولات مجموعه، یادآور شد: چشم انداز مجموعه ارتقای کیفیت محصولات است. در حال حاضر، کیفیت محصولات تولیدی ما با محصولات مشابه اروپایی در حال رقابت هستند؛ چراکه محصولات ما تحت لیسانس کشوری است که خود به ۱۳۰ کشور دنیا محصول صادر می کند.

نعمانی در خصوص صادراتی این شرکت، اذعان کرد: اکنون صادرات محصول نداریم؛ اما هدف مجموعه این است که بتوانیم صادرات را نیز آغاز کنیم و در ابتدا بازار هدف مجموعه مهام گستر دنا، منطقه خاورمیانه و حتی کشورهای اروپای غربی است.

در خصوص مشکلات مجموعه مهام گستر دنا، خاطرنشان کرد: کیفیت محصول و ظرفیت تولید مجموعه به اندازه ای است که بتوانیم به طور کامل نیازهای بازار داخلی را برطرف کنیم. ما هیچ مشکلی در تولید نداریم و تنها معضل، وجود کالاهای قاچاق در بازار است. به هیچ حمایتی از جانب دولت به جز جلوگیری از کالای قاچاق نیاز نداریم و تنها خواسته ما از دولت این است که از ورود کالای قاچاق جلوگیری کند؛ چراکه تولیدکننده ایرانی که مالیات می دهد و اشتغال ایجاد می کند، باید در اولویت قرار گیرد.

نعمانی با بیان اینکه کالاهای قاچاق، تولید داخلی را نابود می کند، بیان کرد: با وجود تولید محصول با کیفیت و نیاز بازار، همیشه در امر فروش با مشکل مواجه هستیم. چراکه با وجود تحریم ها و ممنوعیت واردات، همچنان سایه کالای قاچاق از بازارهای داخلی کوتاه نشده و کالای قاچاق فروش داخلی محصولات ما را مختل کرده و تولید داخلی را به مرز نابودی کشانده است. ما ابتدا باید با برندهایی که به صورت قاچاق وارد کشور می شوند، بجنگیم و سپس برای معرفی محصولات خود تلاش کنیم. تنها تقاضای ما و سایر تولیدکنندگان این صنعت از دولت، جلوگیری از قاچاق کالا و ارز است. ما در راستای ترویج اقتصاد مقاومتی یک واحد تولیدی راه اندازی کردیم؛ اما به جای افزایش اشتغالزایی و کمک به رشد اقتصاد کشور، هر روز به عقب برمی گردیم و بیشترین ضرر را از جناح کالاهای قاچاق می بینیم.

وی در ادامه توضیح داد: تحریم ها و ممنوعیت واردات تأثیر زیادی بر فعالیت ما نداشته است، زیرا ما تبادلات خود را با کشور چین انجام می دهیم. کلیدهای چینی از کیفیت بالایی برخوردار نیستند و در بازار ایران جایگاهی ندارند؛ ما فقط برای تأمین برخی مواد اولیه با این کشور همکاری می کنیم. کلیدهای فرانسوی و کراهی سال ها است که در بازار ایران جا افتاده اند و عرصه فروش را برای محصولات با کیفیت داخلی تنگ کرده اند. به همین منظور، در تلاش هستیم که با محصولات اروپای غربی از نظر کیفیت رقابت کنیم. برای اولویت فروش محصولات داخلی قانونی وضع شد که فروش کالاهای خارجی که مشابه آن در ایران تولید

ماکان نعمانی در گفت و گو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: شرکت مهام گستر دنا از چهار سال گذشته، فعالیت خود را در زمینه تولید کلیدهای فشار ضعیف با ظرفیت بالا به وسیله خطوط تولید مدرن آغاز کرده و تا کنون توانسته سهم بزرگی از بازار را به خود اختصاص دهد. این مجموعه از همان ابتدای کار موفق شد دانش روز دنیا در حوزه کلیدهای مینیاتوری را با معرفی کلیدهای جدید وارد کشور کند و فقط در قسمت مونتاژ قطعات، فعالیت خود را محدود نکرده است.

وی افزود: از جمله محصولات این مجموعه می توان به تجهیزات کنترل و حفاظت موتوری، تابلوهای برق و تجهیزات فشار ضعیف اعم از ACB، MCCB، MCB، RCCB، RCBO و Contactor اشاره کرد. کلیدهای MCCB را برای اولین بار در کشور تولید کردیم؛ در حالی که کشورهای اروپای غربی نیز نمی توانند این محصول را تولید کنند. این نوع کلیدها تکنولوژی نوین و منحصر به خود را دارد که در حال حاضر، ما به این دانش دست یافته ایم.

مدیر فروش شرکت مهام گستر دنا تصریح کرد: محصولات مجموعه، تحت لیسانس هونگفا کشور چین است و تمام مواد اولیه مورد نیاز ما به جز مس از این کشور تأمین می شود. از جمله مواد اولیه می توان به مس اشاره کرد که در پلاتین ها، کنتاکت ها، بوبین ها و بی متال ها استفاده می شود. مس به دلیل رسانایی قوی که دارد پر مصرف ترین فلز در تابلوهای برق و انواع کلیدهای مینیاتوری به حساب می آید؛ همچنین آهن در ساخت فنرها و تیغه ها کاربرد دارد.

مدیرعامل شرکت مس نیک زنجان:

افراد نابلد به صنعت ظروف مسی آسیب می زنند



مدیرعامل شرکت مس نیک زنجان گفت: زمانی که در صنعت رابطه جایگزین علم و تخصص می شود، رشد و ترقی از صنعت فاصله می گیرد. اقتصاد هر کشوری وابسته به صنعت است و سر کار آمدن افراد نابلد و بی سواد موجب ضعیف شدن فعالیت های صنعتی و به دنبال آن، باعث نابودی اقتصاد کشور می شود.

کرد: قطر گرده هایی که برای ساخت ظروف به کار می گیریم از هشت تا ۵۳ سانتی متر بوده و برای هر یک از انواع ظروف، ضخامت و قطر ورق و گرده ها متفاوت بوده و اندازه ضخامت ورق ها با دستگاه نورد قابل تنظیم است. تولید ظروف مسی به دو صورت سنتی و مدرن انجام می شود؛ در روش سنتی، ورق به شکل شاخه شاخه برش می دهند که به آن دندانه می گویند و سپس موادی به نام بار را به سر شاخه ها می زنند و گرده را در داخل کوره می گذارند تا جوش بخورد و به حالت گرده درآید. بعد از آن، با چکش گرده را می کوبند تا به شکل دلخواه تبدیل شود. به عنوان مثال، برای ساخت دیگ که دارای دهانه باریک و کف پهن است از چکش برای حالت دهی به دهانه و کف دیگ استفاده می کردند.

فیضی مرعشی در ادامه تصریح کرد: برای

سانتی متر می ریزیم. مواد بعد از سرد شدن از قالب های قوس خارج و وارد مرحله نورد می شوند. ورق های مسی تحت عملیات کشش و فشار قرار می گیرند و ضخامت آن ها کاهش می یابد؛ به طوری که ورق مسی دو سانتی متری تا ضخامت ۰/۵ میلی متری نازک می شود. ورق ها بعد از مرحله نورد، تابیده شده تا نرم شوند. هدف تمام این مراحل، نازک شدن بیشتر ورق مسی و رسیدن به ضخامت قابل قبول است. بعد از آماده شدن ورق های مسی با قیچی و گیوتین آن ها به اندازه های دلخواه برای ظروف مختلف برش می دهیم و سپس تحت عملیات پرس قرار می گیرند تا به حالت گرد درآیند که به این حالت از ورق، گرده می گویند.

■ **ساخت ظروف مسی به دوروش مدرن و سنتی**
مدیرعامل شرکت مس نیک زنجان اظهار

صفی اله فیضی مرعشی در گفت و گو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: شرکت مس نیک زنجان در سال ۱۳۶۹ ثبت شد و فعالیت خود را با تولید ظروف آلومینیومی آغاز کرد؛ اما از ۱۵ سال پیش با تغییر مواد اولیه از آلومینیوم به مس، ساخت ظروف مسی را در برنامه تولیدی خود قرار داد. در حال حاضر، ۱۶ سایز سینی، هفت سایز قابلمه، پنج سایز دیگ، قابلمه شکمی در پنج سایز، قابلمه تیانچه در چهار سایز، پارچ، ظرف دیزی، انواع کاسه، لیوان، شیر و قهوه جوش را تولید می کنیم.

وی افزود: ما برای ساخت ظروف مسی از مس با خلوص ۹۹٫۹۹ درصد استفاده می کنیم. مس را به صورت شمش و قراضه مسی خریداری و در داخل کوره ذوب می کنیم. بعد از آن، مس مذاب را درون قالب های قوس با ضخامت دو

ناخودآگاه بدون توجه به کیفیت محصول به سمت کالای ارزان‌تر می‌روند.

افراد متخصص باید در راس امور قرار گیرند فیضی مرعشی ادامه داد: پیشنهاد ما برای رشد این صنعت این است که اتحادیه متخصص تشکیل شود و مهارت و دانش جایگزین روابط شوند. اگر افراد غیرمتخصص که در راس کار قرار گیرند به دلیل عدم تشخیص کیفیت محصولات، ضرر زیادی از لحاظ فروش به شرکت‌هایی که محصولات با کیفیتی تولید می‌کنند، وارد می‌شود. زمانی که از رشد اقتصادی کشوری مانند چین حرف می‌زنیم و به حال آن‌ها غبطه می‌خوریم، ابتدا باید ببینیم چینی‌ها چه مشکلاتی داشتند و برای حل آن‌ها چه روش‌هایی را اتخاذ کردند و با توجه مشکلات و شرایط اقتصادی موجود در کشور و با استفاده از راه‌حل‌های درست در مسیر رشد اقتصادی گام برداریم؛ اما متأسفانه ما فقط غبطه خوردن و شعار دادن را یاد گرفتیم.

وی در پایان اضافه کرد: با شروع شرایط سخت اقتصادی از سال ۱۳۹۷، بسیاری از تولیدی‌های ظروف مسی در فاز یک شهرک صنعتی علی‌آباد زنجان تعطیل شده‌اند. در چنین شرایطی دولت باید به کمک تولیدکنندگان بیاید و پای حرف آن‌ها بنشیند. اگر در صورت پرداخت تسهیلات، مشکلات حل می‌شود دولت از پرداخت آن دریغ نکند و اگر مشکل با تسهیلات حل نمی‌شود، کسب و کار آن‌ها را در اختیار افراد توانمندتری قرار دهد. عمدتاً مسئولان در هنگام بازرسی‌ها و بازدیدهای دولتی، با دادن وعده و موکول کردن امور به آینده، از هر گونه حمایت دریغ می‌کنند؛ به عنوان مثال، دو سال پیش دو مدیر ارشد دولتی از کارگاه مس نیک زنجان بازدید کردند که در این دیدار از نیاز ۶۰۰ میلیون تومانی ما جهت گسترش کارگاه و کارآفرینی آگاه شدند و قول وام ۶۰۰ میلیونی با بهره کم را به ما دادند؛ اما بعد از آن، هرچه برای گرفتن وام به آن‌ها مراجعه کردیم، سودی نداشت و در نهایت، گفتند بیشترین مبلغی که می‌توانیم در اختیار شما قرار دهیم ۸۰ میلیون تومان است!

تولید ظروف مسی به روش مدرن، از دستگاه پرس استفاده می‌کنند. به طوری که ورق را در داخل قالب قرار داده و تحت دستگاه پرس و با اعمال فشار، ورق شکل قالب را به خود می‌گیرد. در این روش نقش نیروی انسانی به شدت کاهش می‌یابد و اغلب امور توسط دستگاه نورد و پرس انجام می‌گیرد. در این روش برای تزئین بعضی ظروف از چکش کاری نیز استفاده می‌کنند. همچنین قلع کاری و پرداخت در ادامه ساخت ظروف مسی انجام می‌شود.

وی با بیان اینکه صنعت ظروف مسی به شدت تحت تأثیر قیمت جهانی مس است، مطرح کرد: در دو سال اخیر به دلیل تغییر روزانه و نوسانات قیمت مس در خرید مواد اولیه و فروش محصول نهایی با مشکل مواجه شده‌ایم. با وجود این شرایط نمی‌توانیم ریسک کنیم و مواد اولیه زیادی را تهیه کنیم؛ در نتیجه، تولید محصول نهایی نیز کاهش خواهد یافت. ما محصولات خود را طبق نرخ روز می‌فروشیم و با افزایش قیمت، مشتری‌های خود را به مرور زمان از دست می‌دهیم. اغلب مشتریان، محصولات ما را به صورت عمده خریداری می‌کنند و چون نقش توزیع کننده در بازار را دارند با تغییر نرخ قیمت‌ها، خرید و فروش آن‌ها نیز دچار چالش می‌شود. در کل، نوسان قیمت در میزان تولید، خرید و فروش شرکت، به طور جدی تأثیر می‌گذارد. با وجود شرایط نابسامان قیمتی و اقتصادی کشور، میزان فروش داخلی به شدت کاهش یافته و تا کنون نیز فروش صادراتی نداشته‌ایم.

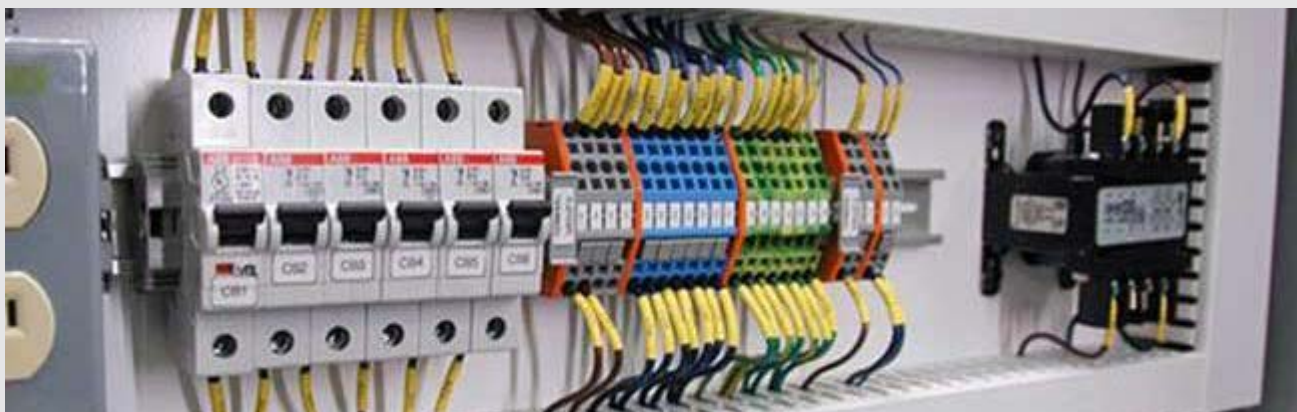
مدیرعامل شرکت مس نیک زنجان در رابطه با مشکلات موجود در صنعت ظروف مسی، یادآور شد: صنعت تولید ظروف مسی تخصص خود را می‌طلبد که برای تسلط و یادگیری آن، باید سال‌ها ممارست کرد؛ اما متأسفانه دولت بدون توجه به مهارت افراد، به هر کسی که سرمایه کافی برای احداث کارگاه دارد مجوز و پروانه کسب می‌دهد. افزایش تعداد کارگاه‌های تولیدی، باعث ورود محصولات مختلفی از لحاظ قیمت و کیفیت به بازار می‌شود و در این صورت مشتریان

صنعت تولید ظروف مسی تخصص خود را می‌طلبد که برای تسلط و یادگیری آن، باید سال‌ها ممارست کرد؛ اما متأسفانه دولت بدون توجه به مهارت افراد، به هر کسی که سرمایه کافی برای احداث کارگاه دارد مجوز و پروانه کسب می‌دهد

مدیرعامل شرکت صنایع روشنایی نورفروزان کرمانشاه:

افزایش قیمت مس، باعث تعطیلی واحد سیم و کابل شد

مدیرعامل شرکت صنایع روشنایی نورفروزان کرمانشاه گفت: در چند سال گذشته به دلیل افزایش بی‌رویه قیمت فلزات و نرخ ارز، فعالیت برخی تولیدکنندگان سیم و کابل با مشکل مواجه شد و ما نیز از این قضیه مستثنی نبودیم و در حال حاضر، توانایی مالی احیای واحد تولید سیم و کابل خود را نداریم.



اخیر به دلیل افزایش چشمگیر قیمت مس، تولید ما با بحران جدی مواجه شد و به دلیل کمبود سرمایه از ادامه تولید بازماندیم. وی در ادامه اضافه کرد: در تمام کشورها در چنین شرایطی، دولت به کمک تولیدکننده می‌شتابد اما در ایران دولت فقط وعده وعید می‌دهد و هیچ قولی را عملی نمی‌کند. سیستم بانکی بدترین ظلم را در حق تولیدکننده‌ها می‌کند؛ چراکه بهره‌های سرسام‌آور تسهیلات بانکی از عهده کارخانه‌های خصوصی برنی‌آید. در حال حاضر، به دو میلیارد سرمایه نیاز داریم تا مجموعه سیم و کابل را بتوانیم به دوران اوج بازگردانیم. این میزان سرمایه از عهده ما خارج است مگر اینکه با افراد دیگری شریک شویم که این امر نیز مشکلات خاص خود را دارد.

مدیرعامل شرکت صنایع روشنایی نورفروزان با اشاره به اهمیت علم و تکنولوژی در صنعت، تصریح کرد: بحث تکنولوژی و تجهیزات از با اهمیت‌ترین موضوعات در امر تولید است که در نوع کیفیت محصولات تاثیر مستقیم می‌گذارد. تکنولوژی و خط تولید مدرن نقش موثری در صنعت سیم و کابل و در تابلو برق‌های فشار قوی دارد.

نداشته‌ایم. لازم به ذکر است، تابلوهای برق در بخش مسکن کاربرد فراوانی دارد.

مدیرعامل شرکت صنایع روشنایی نورفروزان در خصوص مشکلات صنعت تابلو برق و سیم و کابل، عنوان کرد: صنعت تابلو برق در ایران با مشکل حادی روبه‌رو نیست؛ چراکه اغلب مواد اولیه آن داخلی بوده و ما نیز سرمایه لازم جهت تولید این محصول را داریم اما در صنعت سیم و کابل مشکلات بسیاری وجود دارد. از جمله معضل مهم این صنعت، کمبود سرمایه است که در این زمینه هیچ حمایتی از دولت و ارگان‌های مربوطه دریافت نکردیم.

احمدیان در رابطه با چشم‌انداز واحد تولیدی سیم و کابل، تصریح کرد: در شرایط فعلی و با توجه به اقتصاد کشور، هیچ آمیدی به آینده صنعت سیم و کابل نداریم. ما پیش از تعطیلی کارخانه سیم و کابل، انواع سیم با ولتاژهای ۱،۵، ۲، ۴، ۶ آمپر که در رده کابل‌های فشار ضعیف قرار دارند را تولید می‌کردیم. برای تولید این محصول از مس با درصد خلوص بالا و PVC استفاده می‌کردیم. مس را از شرکت دنیای مس و شرکت افق البرز در بورس کالا، تهیه و مواد پلیمری را از شرکت‌ها داخلی تامین می‌کردیم. در دو سال

باجان احمدیان در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، اظهار داشت: شرکت صنایع روشنایی نورفروزان از سال ۱۳۸۸ آغاز به کار کرده و کارخانه آن از دو بخش تشکیل شده است؛ بخش اول مربوط به تولید سیم و کابل می‌شود و در واحد بعدی تابلوهای برق را تولید می‌کنند. برای سه شیف‌ت کاری واحد تولید سیم و کابل، ۴۰ میلیون تومان سرمایه لازم است و در ماه‌های اخیر به دلیل افزایش بیش از حد قیمت مواد اولیه و کمبود سرمایه، فعالیت این واحد تولیدی تعطیل شد و در حال حاضر، تنها واحد تولید تابلوهای برق فعالیت دارد.

وی افزود: از مواد اولیه عمده مورد نیاز برای تولید تابلوهای برق می‌توان به ورق‌های روغنی و مس اشاره کرد. از مس به دلیل مقاومت و رسانایی بالای برق، برای ساخت مقره، فیوز مینیاتوری و تسمه در تابلوهای برق استفاده می‌شود. این مواد را نیز از بازار داخلی تهیه می‌کنیم. به طور کلی، تابلو برق در سیستم برق‌کشی ساختمان، وظیفه کنترل، حفاظت و اندازه‌گیری میزان آمپر و ولتاژ برق را بر عهده دارد. عمده مصرف‌کنندگان محصولات ما، شرکت‌های داخلی هستند و تا کنون صادرات

GOLGOHAR IRON & STEEL DEVELOPMENT CO.

شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر

بزرگترین عرضه کننده
آهن اسفنجی در کشور



GISD co.

THE BIGGEST DRI SUPPLIER IN IRAN

شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر

GOLGOHAR IRON & STEEL DEVELOPMENT CO.



دفتر تهران: میدان آرژانتین، خیابان الوند، سی و یکم غربی، پلاک ۲۲
شماره تماس: ۰۲۱-۸۸۱۹۶۷۰۴ | نمابر: ۰۲۱-۸۸۱۹۹۴۰۳
کارخانه: سیرجان، کیلومتر ۵ جاده شیراز، کیلومتر ۵ جاده اختصاصی گل گهر
کد پستی: ۷۸۱۷۹۹۷۳۸ | شماره تماس: ۰۳۴-۴۱۴۲۶۱۹۲۰۳



تحليل

- رشد تولید شرکت آلومرا در دی ماه
- درآمد ایرالکو به طور چشمگیری کاهش یافت
- افزایش سه میلیارد تومانی درآمد شرکت مس باهنر در دی ماه

بررسی عملکرد شرکت آلومینیوم ایران در دی ماه؛

درآمد ایرالکو به طور چشمگیری کاهش یافت



میزان درآمد شرکت آلومینیوم ایران در دی ماه نسبت به آذر ماه افت قابل ملاحظه‌ای داشت که عامل اصلی کاهش درآمد شرکت، افت میزان تقاضا و فروش شمش و بیلت بوده است؛ البته میزان درآمد شرکت ایرالکو در دی ماه، نسبت به مدت زمان مشابه در سال گذشته، افزایش داشته است.

صعودی بوده اما در دی ماه شاهد تغییر روند تولیدات هستیم.

این میزان از تولید در مقایسه با مدت زمان مشابه در سال گذشته افزایشی بوده است؛ به گونه‌ای که در دی ماه ۱۳۹۷، این شرکت ۴۳۷ تن بیلت تولید و عرضه کرد که به این ترتیب افزایش ۴۲،۶ درصدی را در این زمینه شاهد هستیم.

کاهش میزان تولید این شرکت در حوزه بیلت آلومینیومی با افت قابل توجه تقاضا در بازار برای خرید و استفاده از این محصول آلومینیومی همراه بوده، به گونه‌ای که میزان

البته بخشی از شمش خالص آلومینیومی خود را هر ماه به منظور تهیه مواد اولیه از طریق تهاتر به سایر کشورها صادر می‌کند.

■ کاهش چشمگیر تولید و فروش بیلت آلومینیومی

شرکت آلومینیوم ایران در دی ماه، ۶۲۳ تن بیلت تولید کرده که در مقایسه با آذر ماه که این شرکت ۶۸۴ تن تولید داشته، کاهش میزان تولید را در این زمینه شاهد هستیم. با اینکه فعالیت این شرکت در فصل پاییز،

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، همان‌طور که در نمودار ۱ آمده است، میزان درآمد شرکت آلومینیوم ایران در دی ماه نسبت به آذر ماه کاهش چشمگیری داشته و دارای روند نزولی قابل ملاحظه‌ای است. بر اساس عملکرد این شرکت، میزان فروش شمش خالص در دی ماه ۲۶،۷ درصد کمتر از آذر ماه است و این موضوع، علت اصلی کاهش میزان درآمد ایرالکو محسوب می‌شود.

محصولات شرکت آلومینیوم ایران شامل شمش خالص، شمش آلیاژی و بیلت است که

ماه، میزان فروش این شرکت ۳,۵ درصد افت داشته است اما در مقایسه با مدت زمان مشابه در سال ۱۳۹۷ که ۵۰ تن فروش داشت رشد چشمگیری را ملاحظه می‌کنیم.

نرخ فروش شمش آلیاژی از ۲۲ هزار و ۴۷۵ تومان به ازای هر کیلوگرم به ۲۳ هزار و ۷۱۳ تومان به ازای هر کیلوگرم رسید که به این ترتیب افزایش ۵,۵ درصدی را در این زمینه شاهد هستیم. البته نسبت به مدت زمان مشابه در سال گذشته، نرخ فروش ۱,۹ درصد کاهش داشته است.

■ روند فعالیت شرکت ایرالکو در دی ماه

در پایان گفتنی است، همان‌طور که در نمودار ۲ نشان داده شده، ایرالکو در دی ماه ۱۳۹۸، جمعا حدود ۱۴ هزار و ۲۹۶ تن آلومینیوم تولید کرد که نسبت به ماه پیش از آن ۱,۳ درصد کاهش داشت. این میزان نسبت به دوره مشابه سال گذشته ۳,۴ درصد رشد پیدا کرد.

ایرالکو در دی ماه ۱۳۹۸، جمعا حدود ۱۶ هزار و ۵۵۹ تن آلومینیوم فروخت که نسبت به ماه پیش از آن ۲۵,۳ درصد کاهش داشت. این میزان نسبت به دوره مشابه سال گذشته ۲۰,۱ درصد رشد پیدا کرد.

ایرالکو در دی ماه ۱۳۹۸، جمعا حدود سه هزار و ۶۷۲ میلیارد و ۷۸۹ میلیون ریال از محل فروش آلومینیوم درآمد کسب کرد که نسبت به ماه پیش از آن ۲۱,۵ درصد کاهش داشت. این میزان نسبت به دوره مشابه سال گذشته ۴۰,۷ درصد رشد پیدا کرد.

سال گذشته، رشد چشمگیری داشته است؛ به گونه‌ای که مبلغ فروش نسبت به دی ماه سال ۱۳۹۷، ۱۶,۷ درصد رشد را تجربه کرد.

■ افزایش فعالیت شرکت ایرالکو در زمینه شمش آلیاژی

شمش آلیاژی شرکت آلومینیوم ایران در آذر ماه تقاضای زیادی داشت و شاهد بودیم که میزان فروش شرکت علی‌رغم نداشتن تولید، زیاد بوده است، به همین خاطر، به نظر می‌رسد

شرکت آلومینیوم ایران در دی ماه، ۲۲۳ تن بیلت تولید کرده که در مقایسه با آذر ماه که این شرکت ۶۸۴ تن تولید داشته، کاهش میزان تولید را در این زمینه شاهد هستیم

مدیران این مجموعه به دلیل تقاضای بالایی که برای این محصول آلومینیومی آلیاژی در بازار وجود داشت، ترجیح داده‌اند که میزان تولید و فروش خود را در این ماه افزایش دهند.

شرکت ایرالکو در آذر ماه فعالیت و تولیدی در زمینه شمش آلیاژی نداشت اما توانست ۶۸۰ تن شمش آلیاژی خود را در بازار به فروش رساند.

شرکت آلومینیوم ایران در دی ماه ۸۵۰ تن شمش آلیاژی تولید کرد و توانست ۶۵۶ تن آن را در بازار به فروش برساند که در مقایسه با آذر

فروش بیلت در دی ماه یک هزار و ۲۱۷ تن بود، در حالی که در آذر ماه این شرکت توانست یک هزار و ۸۵۶ تن فروش داشته باشد، به این ترتیب، افت ۱۵,۶ درصدی را در زمینه فروش مشاهده می‌کنیم.

فروش بیلت شرکت آلومینیوم ایران نسبت به مدت زمان مشابه در سال گذشته، ۲۰۵,۸ درصد رشد داشته است؛ به نحوی که این شرکت در دی ماه ۱۳۹۷، تنها ۳۹۸ تن فروش بیلت داشت.

نرخ فروش بیلت آلومینیومی در دی ماه نسبت به ماه قبل از آن، ۳,۵ درصد و در مقایسه با مدت زمان مشابه در سال گذشته، ۱۱,۵ درصد افزایش داشته و از ۲۱ هزار و ۹۶ ریال به ازای هر کیلوگرم به ۲۳ هزار و ۵۳۱ ریال به ازای هر تن رسیده است.

■ افزایش نرخ فروش شمش خالص

شرکت آلومینیوم ایران میزان تولیدات خود را در زمینه شمش خالص آلومینیومی ۷,۱ درصد نسبت به ماه قبل (آذر ماه) کاهش داده، به گونه‌ای که میزان تولیدات شمش از ۱۳ هزار و ۸۰۵ تن به ۱۲ هزار و ۸۲۳ تن رسیده و روند تولید این شرکت نسبت به مدت زمان مشابه سال گذشته، ۰,۲ درصد افزایش یافته است.

گفتنی است، میزان فروش شمش خالص آلومینیوم در دی ماه، کمتر شده است؛ به این صورت که از ۲۰ هزار و ۳۶ تن به ۱۴ هزار و ۶۸۶ تن رسیده (۲۶,۶ درصد افت)، که این کاهش میزان فروش شمش خالص در درآمد شرکت ایرالکو بسیار تاثیرگذار بوده است. این میزان فروش در دی ماه نسبت به مدت زمان مشابه در سال ۱۳۹۷ که فروش شرکت ایرالکو ۱۳ هزار و ۳۳۹ تن بوده، ۱۰,۱ درصد میزان فروش افزایش یافته است.

همچنین مبلغ فروش شمش خالص آلومینیومی از ۲۰ هزار و ۹۶۳ تومان به ازای هر کیلوگرم در آذر ماه به ۲۲ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم در دی ماه رسیده که رشد ۴,۹ درصدی را در این زمینه شاهد هستیم، البته مبلغ فروش نسبت به مدت زمان مشابه در

نمودار ۱- عملکرد ایرالکو در دی ماه ۱۳۹۸ و مقایسه آن نسبت به گذشته

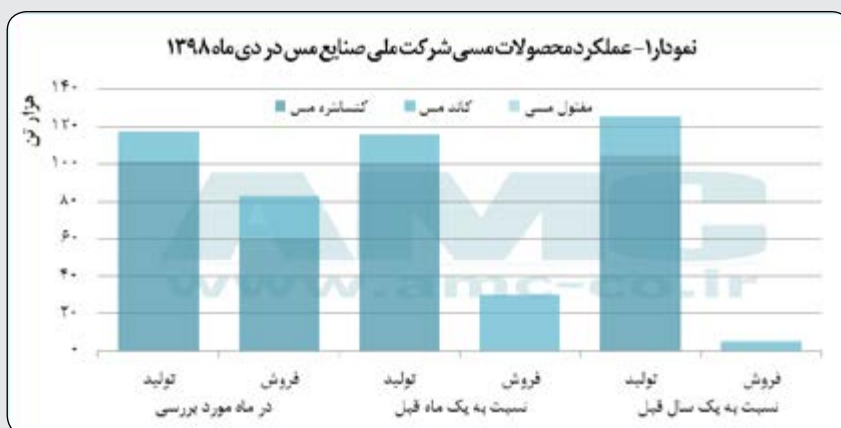


فروش دو هزار و ۲۲۲ میلیارد تومانی فملی در دی ماه

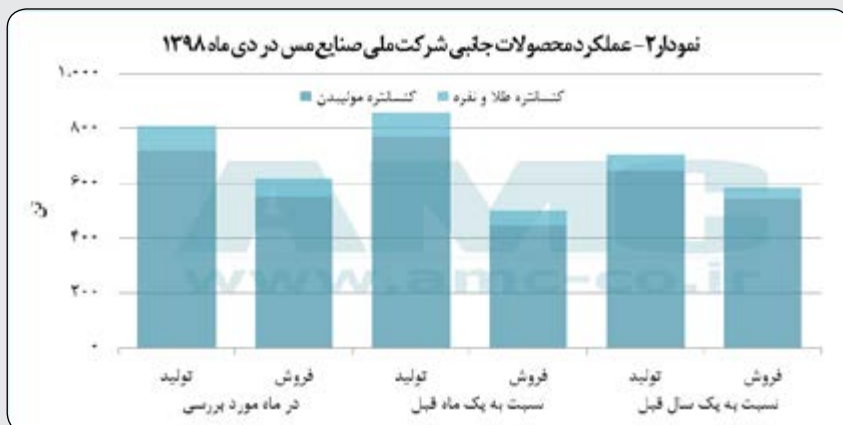
◀ درآمد ۱۸ هزار میلیارد تومانی در ۱۰ ماه ۹۸

بررسی عملکرد شرکت ملی صنایع مس ایران در دی ماه ۹۸ نشان می‌دهد، این شرکت عملکرد مطلوبی را در تولید کنسانتره و فروش مفتول مسی از خود به نمایش گذاشته و میزان درآمد کسب شده فملی در دی ماه سال ۹۸، نسبت به مدت مشابه سال گذشته رشد قابل توجهی داشته است.

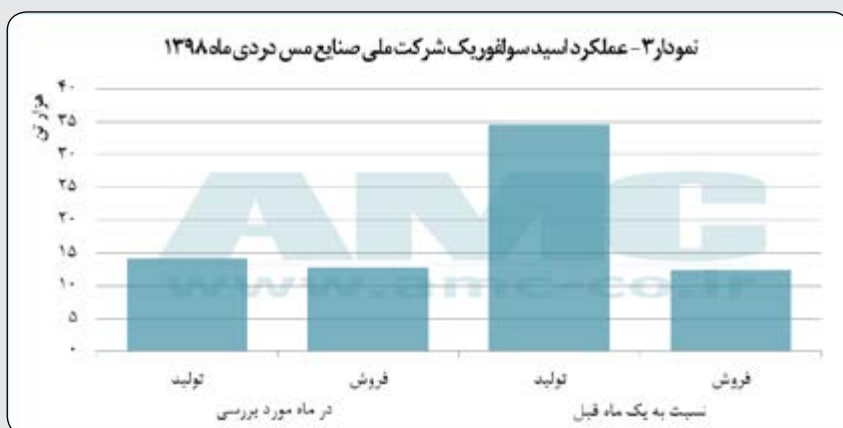
پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» در این گزارش به بررسی عملکرد شرکت ملی صنایع مس ایران در دوره یک ماهه منتهی به ۳۰ دی ماه سال ۹۸ پرداخته است. نمودار ۱ میزان تولید و فروش محصولات مسی شرکت ملی صنایع مس را نشان می‌دهد. بر اساس این نمودار، این شرکت در گروه محصولات مسی در ماه آبان، ۱۰۲ هزار تن کنسانتره و ۱۶ هزار تن کاتد تولید کرد. میزان تولید کنسانتره ۱,۹ درصد رشد نسبت به ماه گذشته و ۲,۶ درصد افت نسبت به ماه مشابه سال گذشته داشت، همچنین میزان تولید کاتد ۱,۲ درصد افت نسبت به آذر ماه و ۲۵,۳ درصد افت در مقایسه با دی ماه سال ۹۷ را به ثبت رسانده است. لازم به ذکر است که شرکت ملی صنایع مس در دی ماه مفتول تولید نکرده است.



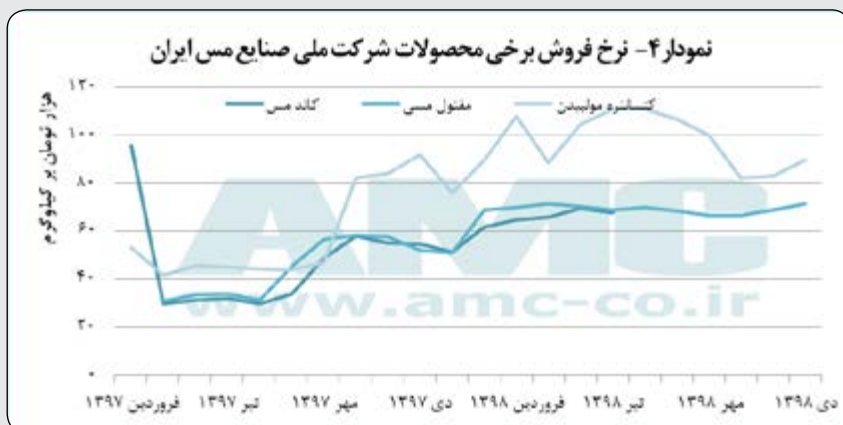
نمودار ۱ همچنین نشان می‌دهد که شرکت ملی صنایع مس ایران در دی ماه ۶۰ هزار تن کنسانتره مس فروخته است. این شرکت با فروش ۲۲ هزار تن کاتد مسی، ۲۵,۲ درصد افت نسبت به آذر ماه و ۳۸۸,۵ درصد رشد نسبت به دی ماه سال گذشته داشته است. شرکت ملی صنایع مس در دی ماه ۲۲۵ تن مفتول فروخت که به ترتیب ۱۴,۲ درصد رشد نسبت به آذر ماه جاری و ۷۴,۴ درصد افت نسبت به دی ماه سال گذشته داشته است.



نمودار ۲ عملکرد محصولات جانبی شرکت ملی صنایع مس که شامل کنسانتره طلا، نقره و مولیبدنیت می شود را بازگویی کند. طبق این نمودار در دی ماه سال ۹۸ میزان تولید کنسانتره طلا و نقره ۸۹ تن و کنسانتره مولیبدنیت ۷۲۱ تن بوده است. از این میزان تولید، ۶۶ تن کنسانتره طلا و نقره و ۵۵۲ تن کنسانتره مولیبدنیت به فروش رسیده است.



نمودار ۳ میزان تولید و فروش اسید سولفوریک شرکت ملی صنایع مس را برای ماه دی نشان می دهد، براساس این نمودار میزان تولید اسید سولفوریک ۱۴ هزار و ۱۱۷ تن و میزان فروش این محصول ۱۲ هزار و ۸۲۱ تن بوده است.



طبق نمودار ۴، نرخ فروش کنسانتره مولیبدن در ماه مورد بررسی نسبت به آذر ماه با رشد همراه بوده است، همچنین نرخ فروش مفتول و کاتد مسی نیز به رشد را تجربه کرده است. این محصولات، از جمله پرتیرترین محصولات شرکت ملی صنایع مس ایران به حساب می آیند.

شرکت ملی صنایع مس ایران در دی ماه سال ۹۸، دو هزار و ۷۲۲ میلیارد تومان درآمد کسب کرده که نسبت به ماه آذر ۲۴،۳ درصد رشد و همچنین ۵۶۱ درصد رشد نسبت به مدت مشابه سال ۹۷ داشته است. کل مبلغ فروش شرکت ملی مس تا پایان دی ماه سال جاری، ۱۸۳ هزار و ۱۱۰ میلیارد و ۴۶۱ میلیون است که از این میزان، ۸۳ هزار و ۸۰۳ میلیارد و ۸۱۳ میلیون مربوط به فروش داخلی و ۹۹ هزار و ۳۰۶ میلیارد و ۶۸۴ میلیون حاصل از فروش خارجی است. صادرات این شرکت شامل ۹۹ هزار و ۴۲ تن کاتد مس و ۲۲۲ هزار و ۶۳۸ تن کنسانتره و ۸۷۴ تن اکسید مولیبدن بود.

رشد تولید شرکت آلومراد در دی ماه

آمارها نشان می‌دهد که میزان تولیدات شرکت آلومراد در دی ماه نسبت به ماه پیش از آن ۵٫۸ درصد و در مقایسه با دوره مشابه سال گذشته، ۳۳۶٫۸ درصد رشد داشته است.

به گزارش «فلزات آنلاین»، در نمودار ۱، فعالیت شرکت آلومراد در دی ماه نسبت به آذرماه، مقایسه و بررسی شده و طبق نتایج به دست آمده، میزان تولیدات این شرکت، روند افزایشی داشته است.

گفتنی است، شرکت آلومراد در زمینه تولید محصولاتی چون راد، بیلت و ورق فعالیت می‌کند که البته سهم عمده تولیدات این شرکت مربوط به تولید محصولات کارمزدی است؛ به گونه‌ای که از یک هزار و ۲۹۳ تن تولید این شرکت، یک هزار و ۵۴ تن آن مربوط به تولید کارمزدی بود.

■ روند روبه‌رشد شرکت آلومراد در زمینه تولید راد آلومینیومی

در آذر ماه میزان تولید راد شرکت آلومراد، یک هزار و ۱۳۷ تن بود و در دی ماه به یک هزار و ۲۵۸ تن رسید که این میزان افزایش، نشان‌دهنده رشد ۱۰٫۶ درصدی فعالیت این شرکت در این حوزه بوده و فروش راد نیز در دی ماه نسبت به آذر ماه، ۲٫۷ درصد افزایش داشته است. به این صورت که این شرکت در آذر ماه یک هزار و ۱۳۰ تن از این محصول را در بازار به فروش رساند و در ماه اخیر توانست یک هزار و ۱۶۰ تن فروش داشته باشد. همچنین نرخ فروش شرکت آلومراد در تولید راد، ۰٫۵ درصد رشد داشت. به این ترتیب که در آذر ماه ۲۳ هزار و ۹۸۷ تومان به ازای هر تن، نرخ فروش این محصول بود که در دی ماه به ۲۴ هزار و ۹۵ تومان به ازای هر تن رسید.

■ افزایش میزان تولید بیلت نسبت به سال گذشته

شرکت آلومراد در ماه گذشته تمرکز کمتری را در زمینه تولید بیلت صرف کرده است؛ به نحوی که ۳۵ تن بیلت در دی ماه تولید کرد که نسبت به آذر ماه که ۸۵ تن از این محصول تولید داشت، افت ۵۸٫۸ درصدی را شاهد هستیم و نسبت به مدت زمان مشابه در سال گذشته که میزان فروش ۲۵ تن بود، ۴۰ درصد افزایش داشته است.

شرکت آلومراد در دی ماه امسال توانست ۱۸ تن بیلت بفروشد و این میزان نسبت به مدت زمان مشابه در سال گذشته، ۸۰ درصد افزایش داشته است.

همچنین نرخ فروش بیلت در دی ماه نسبت به مدت زمان مشابه در سال گذشته، ۲۶ درصد افزایش یافت و از ۲۱ هزار و ۱۴۰ تومان به ازای هر تن به ۲۶ هزار و

۶۱۱ تومان به ازای هر تن رسید.

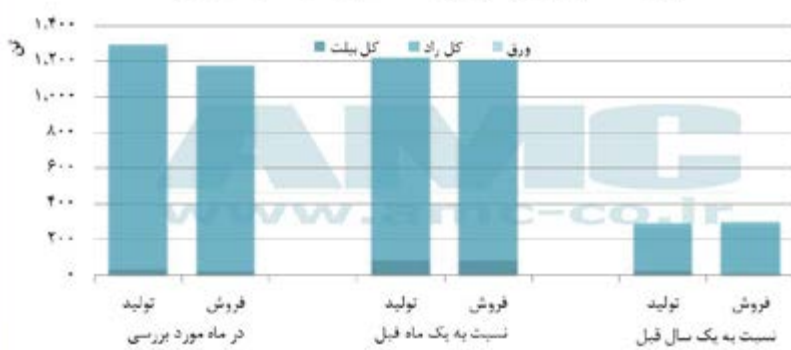
این میزان تولید بیلت در شرکت آلومراد موقتی است و در آینده نزدیک، میزان تولید این شرکت در حوزه بیلت آلومینیومی به دلیل راه‌اندازی کوره جدید، افزایش خواهد داشت.

■ روند صعودی تولید راد کارمزدی

روند تولید راد کارمزدی شرکت آلومراد دارای سیر صعودی بوده است؛ به گونه‌ای که تولید این محصول در دی ماه به نسبت آذر ماه، ۹۲٫۳ درصد افزایش یافته و از ۵۳۱ تن به یک هزار و ۲۱ تن رسیده است که این روند صعودی نسبت به مدت زمان مشابه در سال ۱۳۹۷ افزایش ۴۱۵ درصدی را نشان می‌دهد.

البته وضعیت فروش شرکت آلومراد در حوزه راد کارمزدی کمی متفاوت است؛ در دی ماه این شرکت توانسته ۸۸۹ تن راد کارمزدی بفروشد، در حالی که در آذر ماه میزان فروش

نمودار ۱- عملکرد آلومراد در دی ماه ۱۳۹۸ و مقایسه آن نسبت به گذشته





افزایش داشت. این میزان نسبت به دوره مشابه سال گذشته ۳۳۶,۸ درصد رشد پیدا کرده است.

این شرکت ۴۹۶ تن بود که رشد ۷۹ درصدی را در این حوزه شاهد هستیم و روند فروش شرکت در زمینه راد کارمزدی نسبت به مدت زمان مشابه در سال گذشته، افزایش ۳۴۹ درصدی را نشان می‌دهد.

در دی‌ماه، میزان تولید راد در شرکت آلومراد یک هزار و ۲۵۸ تن بوده است که این میزان، نشان‌دهنده ۱۰,۶ درصد افزایش نسبت به ماه آذر بوده است

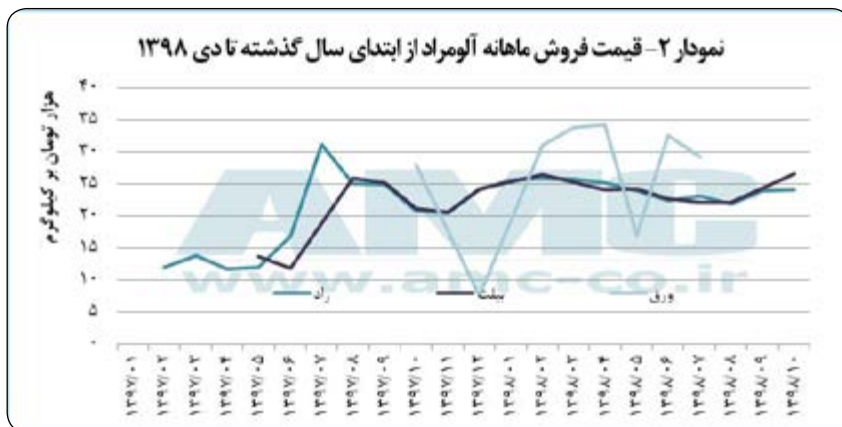
■ **افزایش میزان تولید محصولات آلومینیومی**
آلومراد در دی ماه ۱۳۹۸، جمعا حدود یک هزار و ۱۷۸ تن انواع محصولات آلومینیومی فروخت که ۸۹۸ تن آن از محصولات کارمزدی بود. کل تولیدات این شرکت در این ماه، نسبت به ماه پیش از آن ۳ درصد کاهش داشته و نسبت به دوره مشابه سال گذشته (۲۹۰,۱ درصد رشد داشته است).

با وجود اینکه شرکت آلومراد میزان تولیدات خود را در تمام زمینه‌ها افزایش داده است اما همچنان برنامه‌ای در زمینه تولید ورق ندارد.

■ **افزایش ۵,۸ درصدی تولیدات شرکت آلومراد طی یک ماه**

این شرکت در دی ماه ۱۳۹۸، جمعا حدود ۵۲ میلیارد و ۲۳ میلیون ریال از محل فروش، درآمد کسب کرد که نسبت به ماه پیش از آن ۶۵,۸ درصد کاهش داشت. این میزان نسبت به دوره مشابه سال گذشته ۱۲۲,۴ درصد رشد یافته است.

همان‌طور که در نمودار ۲ آمده است، شرکت آلومراد در دی ماه ۱۳۹۸، جمعا حدود یک هزار و ۲۹۳ تن انواع محصولات آلومینیومی تولید کرد که یک هزار و ۵۴ تن آن کارمزدی بود. کل تولیدات این شرکت در این ماه، نسبت به ماه پیش از آن ۵,۸ درصد



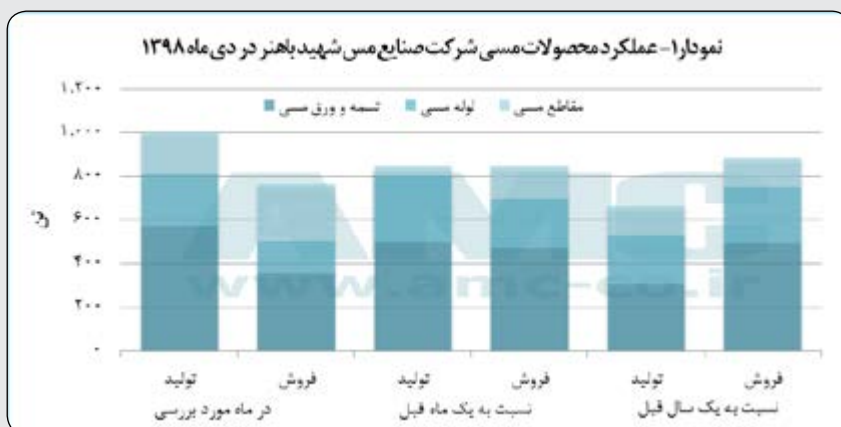


بررسی عملکرد فباهنر؛

افزایش سه میلیارد تومانی در آمد شرکت مس باهنر در دی ماه

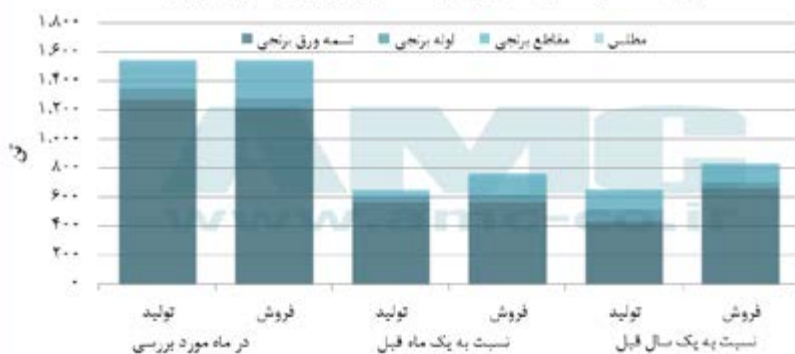
بررسی‌های انجام شده بر عملکرد شرکت صنایع مس شهید باهنر نشان می‌دهد که این مجموعه در دی ماه سال ۹۸ در تولید محصولات مسی آلیاژی، مسیر رو به رشدی را نسبت به آذر ماه سال جاری در پیش گرفته و در این ماه افزایش درآمد سه میلیاردی را تجربه کرده است.

پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» در این گزارش به بررسی عملکرد شرکت صنایع مس باهنر در دی ماه سال ۹۸ پرداخته است. نمودار ۱ میزان تولید و فروش محصولات مسی شرکت صنایع باهنر در دی ماه را روایت می‌کند.



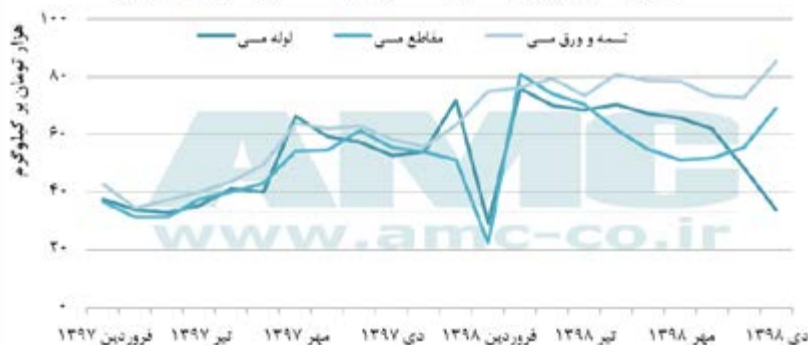
طبق نمودار ۱، این شرکت در ماه گذشته به میزان یک هزار و پنج تن محصولات مسی تولید کرد که ۱۸,۷ درصد رشد نسبت به ماه گذشته و همچنین ۵۱,۱ درصد افزایش نسبت به ماه مشابه سال گذشته داشته است. همچنین نمودار ۱ نشان می‌دهد، شرکت صنایع مس باهنر در دی ماه، ۷۶۷ تن محصولات مسی فروخته است که ۹,۳ درصد افت نسبت به ماه گذشته و ۱۳,۴ درصد کاهش نسبت به آذر ماه سال ۹۷ داشته است.

نمودار ۲- عملکرد محصولات آلیاژی شرکت صنایع مس شهید باهنر در شهریور ماه ۱۳۹۸



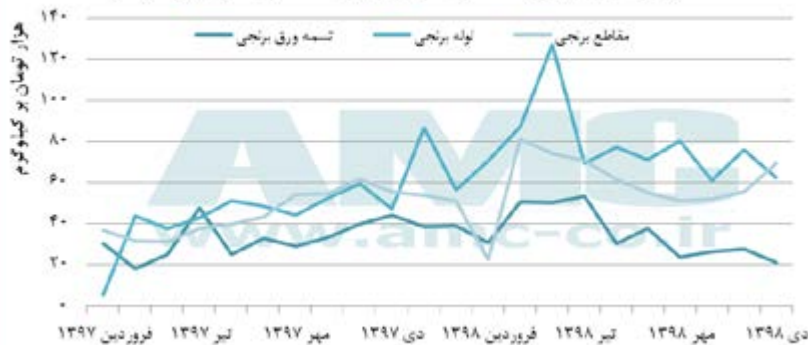
طبق نمودار ۲ شرکت صنایع مس باهنر در دی ماه سال جاری، یک هزار و ۹۴۹ تن محصولات آلیاژی تولید کرد که ۸۵٫۱ درصد رشد نسبت به آذر ماه امسال و ۱۵۱٫۵ درصد افزایش نسبت به دی ماه سال گذشته داشته است. همچنین این نمودار گویای آن است که شرکت صنایع مس باهنر در دی ماه، یک هزار و ۶۸۶ تن محصولات آلیاژی فروخت که ۴۰٫۴ درصد رشد نسبت به ماه گذشته و ۵۶٫۴ درصد رشد نسبت به ماه مشابه سال گذشته داشته است.

نمودار ۳- نرخ فروش محصولات مسی شرکت صنایع مس شهید باهنر



نمودار ۳ نرخ فروش محصولات مسی شرکت صنایع مس شهید باهنر را در دی ماه روایت می کند. طبق این نمودار، شرکت صنایع مس باهنر در دی ماه به ترتیب هر کیلوگرم تسمه و ورق، مقاطع و لوله مسی را ۸۵ هزار و ۳۸۹ تومان، ۶۹ هزار و ۳۰۷ تومان و ۳۳ هزار و ۹۳۹ تومان فروخته است.

نمودار ۴- نرخ فروش محصولات آلیاژی شرکت صنایع مس شهید باهنر



بر اساس نمودار ۴ نرخ فروش محصولات آلیاژی این شرکت در دی ماه، هر کیلوگرم مقطع برنجی ۴۱ هزار و ۸۳۰ تومان، لوله برنجی ۶۲ هزار و ۳۶۰ تومان و تسمه و ورق برنجی ۲۱ هزار و ۱۰۵ تومان بوده است.

شرکت صنایع مس شهید باهنر در دی ماه سال جاری، ۱۰۰ میلیارد تومان درآمد کسب کرده که ۳٫۶ درصد رشد نسبت به ماه گذشته و ۶٫۱ درصد رشد نسبت به دی ماه سال گذشته داشته است.

فلزات آنلاین

صفحه اصلی فلزات آلومینیوم مس سرب و روی فلزات آلیاژی و آلیاژها فلزات گرانبها بورس و اقتصاد معدن

آخرین اخبار رشد ۳۵ درصدی قیمت آلومینیوم طی یک هفته

هفتهنامه فلزات آنلاین منتشر شد



رشد تولیدات شرکت ملی مس



روی دیگر صنایع فلزی کشور



ارتباط صنعت فولاد با صنایع نفت و گاز



هفتهنامه فلزات آنلاین منتشر شد

گفت و گو



امیرحسین کاود، مدیرعامل شرکت گروز صنعتی سدید در گفت‌وگو با «فلزات آنلاین» رونق صنعت لوله‌سازی در تسهیل صادرات است لوله فولادی به عنوان یک محصول استراتژیک، در صنایع بسیار متنوعی کاربرد دارد که از جمله ...



محمود لوریان، مدیرعامل شرکت معدنی و صنعتی چادرملو در گفت‌وگو با «فلزات آنلاین» بنگاه اقتصادی می‌تواند در هر ماه فائونی فعالیت کند/ از ورود لادسازان به حوزه معدن استقبال می‌کنیم شرکت معدنی و صنعتی چادرملو یکی از نام‌های آشنا در عرصه تولید فولاد کشور است که ...



امین ابراهیمی، مدیرعامل شرکت فولاد اکسین، خوزستان، در گفت‌وگو با «فلزات آنلاین»



اردشیر سدید محمدی، مدیرعامل شرکت فلزات آنلاین، در گفت‌وگو با «فلزات آنلاین»

مهم ترین عناوین خبری صنایع معدنی و فلزی

مشاهده همه


یادداشت فلزات آلومینیوم مس سرب و روی فلزات آلیاژی و آلیاژها فلزات گرانبها بورس و اقتصاد معدن

عبور از تحریم با اراده فولادی



آمارهای منتشر شده از عملکرد صادراتی ۶ ماهه فولادسازان



- 
- قطب جدید سرب و روی کشور متولد می شود
 - باراه اندازی زرین صبا، معادن کوچک منطقه فعال می شوند
 - تجلی ارتباط صنعت با دانشگاه در دومین جشنواره اینوماین

گزارش یک نشست خبری مشترک و خبرهای خوش حوزه سرب و روی؛

قطب جدید سرب و روی کشور متولد می‌شود

نشست خبری مشترک شرکت سرمایه‌گذاری توسعه معادن و فلزات، شرکت توسعه معدنی و صنعتی صبانور و هلدینگ زرین با حضور مدیران عامل این شرکت‌ها و اصحاب رسانه برگزار شد که مهم‌ترین موضوع آن، راه‌اندازی بزرگ‌ترین کارخانه فرآوری سرب و روی در کشور بود.

داشته باشیم و قصد داریم با به‌کارگیری از تکنولوژی‌های ویژه از همه ذخایر سرب و روی کشور در مسیر توسعه استفاده کنیم.

■ مدیرعامل گروه صنعتی معدنی زرین: دوهزار میلیارد تومان سرمایه‌گذاری کردیم

ابراهیم جمیلی سخنان دیگر این نشست خبری بود. وی گفت: ما با همکاری شرکت صبانور، شرکت توسعه معادن زرین صبارا تاسیس کردیم. تیمی از بهترین طراحان، متخصصان، شرکت‌های دانش‌بنیان، اساتید دانشگاه و تیمی از فعالان معدن و صنایع معدنی در این حوزه گرد هم آمده‌اند تا بزرگ‌ترین مجتمع سرب و روی در کشور را احداث کنیم.

جمیلی با ابراز امیدواری از اجرایی شدن این طرح ملی، گفت: قول می‌دهیم سال آینده در همین تاریخ، اولین گزارش پیشرفت پروژه را ارائه دهیم.

مدیرعامل گروه صنعتی معدنی زرین درباره فواید اجرای این طرح در منطقه نیز گفت: با توجه به اینکه با اجرای این طرح، برای یک هزار نفر اشتغال‌زایی انجام خواهد گرفت، اولویت اول

دلیل غفلت از بحث اکتشافات، همواره با کاهش منابع برای تولید مواجه بوده‌ایم.

عصاری در این زمینه یادآور شد: در شرایط کنونی که در بازارهای جهانی بخش عمده سرب برای تولید باتری در خودروهای الکتریکی استفاده می‌شود و این موضوع تقاضا برای فلزات سرب و روی را بیش از میزان تولید آن کرده است، سرمایه‌گذاری در این بخش مطلوب خواهد بود.

مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری توسعه معادن و فلزات ادامه داد: یکی از دلایل واردات مواد اولیه توسط برخی از کارخانه‌های داخلی از کشور ترکیه، مغفول ماندن موضوع اکتشافات در کشور است؛ به همین دلیل، از طریق شرکت صبانور مذاکراتی را با هلدینگ زرین برای توسعه بخش اکتشاف ذخایر سرب و روی کشور صورت داده‌ایم.

عصاری در این خصوص افزود: هلدینگ «ومعادن» می‌توانست این سرمایه‌گذاری را به تنهایی نیز انجام دهد اما با توجه به تجربه بالای گروه صنعتی زرین در حوزه سرب و روی، تصمیم بر این شد که در این زمینه با این شرکت همکاری

به گزارش «فلزات آنلاین» در این نشست که در اتاق بازرگانی ایران برگزار شد، عزیزاله عصاری مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری توسعه معادن و فلزات، محمد کلانتری مدیرعامل شرکت توسعه معدنی و صنعتی صبانور، شهرام کدخدایی مدیرعامل شرکت زرین معدن آسیا و ابراهیم جمیلی مدیرعامل هلدینگ زرین حضور داشتند و از همکاری این شرکت‌ها در احداث این مجتمع در چند فاز خبر دادند و جزئیات آن را تشریح کردند.

■ مدیرعامل شرکت سرمایه‌گذاری توسعه معادن و فلزات: سرمایه‌گذاری در صنعت سرب و روی مطلوب است

عزیزاله عصاری در سخنان ابتدایی خود در این نشست اظهار داشت: دلیل اصلی ما برای ورود به حوزه سرب و روی، استراتژیک بودن این فلزات در صنایع امروز ایران و جهان است. وی ضمن اشاره به اینکه ۹ درصد از ذخایر سرب و روی جهان متعلق به ایران است، افزود: خوشبختانه منابع خوبی از این فلزات در کشور ما وجود دارد ولی متأسفانه در طول این سال‌ها به



به کارگیری نیروی کار در این مجتمع استفاده از نیروهای بومی خواهد بود و دانشجویان این منطقه نیز تحت حمایت قرار می‌گیرند تا بتوانند نیازهای صنعتی مجتمع را برطرف کنند.

جمیلی در خصوص فازهای اجرایی این مجتمع، تصریح کرد: این مجتمع ۳۰۰ هزار تن کنسانتره سرب و روی را در سه فاز ۵۰، ۱۰۰ و ۱۵۰ هزار تنی اجرا خواهد کرد. همچنین تولید ۳۰ هزار تن شمش روی در دو فاز اولیه ۵ و ۱۰ هزار تنی خواهد بود و برای فاز سوم با توجه به بررسی نتایج خاک معدنی منطقه می‌توانیم این میزان را تا ۳۰ هزار تن افزایش دهیم. کارخانه تولید شمش سرب نیز همزمان با این پروژه احداث خواهد شد که در فاز اول ۱۰ هزار و در فاز دوم پنج هزار تن محصول خواهد داشت.

وی در ادامه با لزوم توجه به بحث بومی‌سازی و اتکا به تولید داخلی، یادآور شد: در این طرح حدود دو هزار میلیارد تومان سرمایه‌گذاری انجام می‌شود؛ در صورتی که اگر قرار بود شرکت‌های خارجی در این موضوع سرمایه‌گذاری کنند قطعاً باید میزان سرمایه‌گذاری تا سه برابر افزایش می‌یافت.

طبق برنامه‌ریزی انجام شده، در این مجتمع تمام ماشین‌آلات به غیر از قطعات حساس الکترونیکی، کنترلی و آزمایشگاهی به صورت بومی‌سازی و مهندسی معکوس تولید می‌شود.

در حال حاضر، حدود ۸۰ درصد مصرف سرب در دنیا در صنایع باتری‌سازی است و پیش‌بینی می‌شود که این فلز با کسری پنج میلیون تنی در دنیا روبه‌رو شود

■ مدیرعامل شرکت صبانور: توافقات اولیه ظرف سه ماه انجام شد

محمد کلانتری نیز در این نشست خبری با برشمردن مراحل ابتدایی روند همکاری مشترک با شرکت زرین، اظهار داشت: زمانی که استراتژی هلدینگ برای تنوع محصولات ابلاغ شد، ما مطالعات و فعالیت‌های مقدماتی را در این مورد آغاز کردیم.

مدیرعامل شرکت صبانور در این خصوص

عنوان کرد: در سال ۱۳۹۶ بزرگ‌ترین پهنه اکتشافی کشور با وسعت حدود یک هزار و ۲۰۰ کیلومترمربع در کرمان را از وزارت صمت تحویل گرفتیم و بعد از حدود یک سال و نیم اکتشافات سیستمیک در این پهنه، به پهنه‌ای با مساحت ۲۵۰ کیلومترمربع که مقدار قابل توجهی سرب و روی داشت، رسیدیم. نتایج در پنج محدوده و در ۱۲ آنومالی برای دریافت گواهی کشف به وزارت صمت ارائه شد و بعد از انجام مطالعات، محدوده برای ادامه سرمایه‌گذاری، حفاری و دستیابی به ذخایر قطعی بسیار مناسب تشخیص داده شد.

وی در پایان عنوان کرد: پس از گرفتن مجوز تاسیس کارخانه سرب و روی توسط شرکت صبانور، برای مواجهه تخصصی‌تر به دنبال جذب سرمایه‌گذار در بخش خصوصی رفتیم و با معرفی گروه صنعتی زرین، کنسرسیومی تشکیل شد که امیدواریم مطابق پیش‌بینی‌ها تا دو سال آینده به نتیجه برسد. ضمن اینکه توافقات در این زمینه با شرکت زرین تنها ظرف سه ماه به توافقات اولیه انجامید.

■ مشاور عالی شرکت صبانور: تقاضا برای سرب افزایش خواهد یافت

در ادامه این نشست احد علیخانی با اشاره به استراتژیک بودن فلز سرب در جهان، اظهار داشت: در دوره‌هایی کم‌لطفی زیادی به معادن کشور صورت گرفته و بسیاری از معادن غنی این منطقه به صورت متروکه باقی مانده است.

مشاور عالی شرکت صبانور عنوان کرد: با توجه به اینکه بیشترین مصرف فلز سرب در صنایع خودروسازی است و از طرفی سیاست جهانی به سمت تولید خودروهای برقی می‌رود، لذا پیش‌بینی‌ها حکایت از افزایش مصرف سرب دارد. در حال حاضر، حدود ۸۰ درصد مصرف سرب در دنیا در صنایع باتری‌سازی است و پیش‌بینی می‌شود که این فلز با کسری پنج میلیون تنی در دنیا روبه‌رو شود.

علیخانی یادآور شد: با تلاش‌های انجام شده، در آینده نزدیک، یک کارخانه فرآوری سرب و روی در غرب کشور راه‌اندازی می‌شود که تعداد ۱۲ آتومالی در پهنه معدنی آن شناسایی و ثبت شده است و با توجه به کاهش هزینه‌های حمل، سرمایه‌گذاری روی فلز سرب و روی در آن به صرفه خواهد بود.

■ مدیرعامل شرکت زرین معدن آسیا: ۹۵ درصد صنعت سرب و روی در کشور بومی است

شهرام کدخدایی در ادامه این نشست اظهار داشت: ۹۵ درصد صنعت سرب و روی در کشور ما بومی است و مشکلی از این نظر در کشور نخواهیم داشت.

وی در این خصوص افزود: ما پیش از این، چهار مجتمع احداث کرده‌ایم و هم‌اکنون در حال ساخت پنجمین مجتمع هستیم و امیدواریم مجتمع پنجم، بی‌نقص‌ترین نمونه در میان این پنج مجتمع باشد.

مدیرعامل شرکت زرین معدن آسیا با اشاره به اینکه در این مسیر در حال بومی‌سازی و کاهش نقص‌های گذشته هستیم، اضافه کرد: با توجه به بومی بودن این صنعت در کشور

ما، می‌توان گفت که کیفیت شمش تولید شده ما برابر با استانداردهای جهانی و قابل رقابت با تولیدات سایر کشورها در این زمینه خواهد بود.

■ مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان آیر مار: قطب جدیدی در حوزه سرب و روی معرفی کرده‌ایم

پایان بخش نشست خبری مشترک شرکت سرمایه‌گذاری توسعه معادن و فلزات، شرکت توسعه معدنی و صنعتی صبانور و هلدینگ زرین، صحبت‌های مهندس تاج‌الدین مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان آیر مار بود.

وی در سخنان خود با اشاره به ذخایر سرب و روی ایران و جهان، اظهار داشت: منابع و ذخایر روی شناسایی شده در جهان حدود دو میلیارد تن و این میزان در مورد سرب، ۱٫۹ میلیارد تن است. کشور ما با دارا بودن حدود ۲۱۰ میلیون تن ذخایر قطعی سرب و روی، ۹ درصد از ذخایر این فلزات را در اختیار دارد.

تاج‌الدین با اشاره به اینکه در سال ۲۰۱۷ میلادی حدود ۴٫۷ میلیون تن سرب و ۱۳٫۲ میلیون تن روی در دنیا تولید شده است، خاطر نشان کرد: در سال ۱۳۹۶ حدود ۱۰۰ هزار تن سرب و ۱۴۰ هزار تن روی در ایران تولید شده است و با این حساب، سهم ایران در تولید جهانی این سال، ۲٫۱ درصد در سرب و ۱٫۱ درصد در روی بوده است.

مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان آیر مار در مورد اهمیت احداث این مجتمع به عنوان قطب جدید سرب و روی کشور، یادآور شد: در کشور ما تاکنون تمرکز کارخانه‌های سرب و روی، بر معادنی مثل انگوران بوده است اما اکنون تولید سرب و روی در غرب کشور نیز فعال خواهد شد.

وی جایگاه ایران در صنعت سرب و روی را بعد از چین، قزاقستان و هند در رتبه چهارم آسیا دانست و افزود: تشکیل کنسرسیوم اکتشافی توسط شرکت سرمایه‌گذاری توسعه معادن و فلزات کار ارزشمندی است و این کنسرسیوم با پهنه‌هایی که در اختیار دارد، می‌تواند منابع جدیدی از سرب و روی را در کشور معرفی کند.

با توجه به تجربه بالای گروه صنعتی زرین در حوزه سرب و روی، تصمیم بر این شد که در این زمینه با این شرکت همکاری داشته باشیم و قصد داریم با به‌کارگیری از تکنولوژی‌های ویژه از همه ذخایر سرب و روی کشور در مسیر توسعه استفاده کنیم

مدیرعامل شرکت سرمایه گذاری توسعه معادن و فلزات:

باراه اندازی زرین صبا، معادن کوچک منطقه فعال می شوند

مدیرعامل شرکت سرمایه گذاری توسعه معادن و فلزات گفت: راه اندازی کارخانه فرآوری سرب و روی و فازهای تکمیلی آن، با کاهش دادن هزینه های حمل و نقل، این امکان را به معادن کوچک می دهد تا فعال شوند و محصول خود را از طریق فروش یا شراکت، در اختیار کارخانه قرار دهند.

معادن و فلزات همچنین با اشاره به این موضوع که نیمی از سرمایه گذاران این طرح بورسی هستند، عنوان کرد: هر مجموعه در کشور برای انجام یک پروژه بزرگ و موفقیت آمیز حتما باید نیم نگاهی به بورس نیز داشته باشد؛ ما نیز در این پروژه حتما حضور در بورس را مدنظر قرار می دهیم تا بتوانیم از کلیه امکانات، ابزارها و مزایای بورس استفاده کنیم ولی برای تحقق این موضوع نیاز به زمان داریم.

عصاری در پایان با ابراز امیدواری برای جذب سرمایه گذاری های بیشتر در این حوزه، گفت: قصد داریم با راه اندازی این کارخانه و پروژه های شبیه به آن و همچنین اکتشافات بیشتر در حوزه سرب و روی، علاوه بر این که از واردات خاک از ترکیه بی نیاز می شویم، سرمایه گذارانی را که در معادن سرب و روی ترکیه فعالیت می کنند را نیز به سرمایه گذاری داخلی در این حوزه تشویق کنیم.

مزایای احداث این کارخانه بزرگ فرآوری سرب و روی در منطقه، فعال سازی معادن کوچک است که مورد توجه خاص دولت نیز قرار دارد. بدون شک راه اندازی این کارخانه و فازهای تکمیلی آن، با توجه به کاهش دادن هزینه های حمل و نقل، به معادن کوچک این امکان را خواهد داد تا محصول خود را از طریق فروش یا شراکت، در اختیار کارخانه قرار دهند و صاحبان این معادن قطعا از این امکان استقبال می کنند.

وی درباره میزان سرمایه گذاری در این پروژه، یادآور شد: طبیعتا میزان سرمایه گذاری در هر طرح، با توجه به بازده فرآیندی آن تعیین می شود ولی با توجه به پیش بینی ها و بررسی های انجام شده، سرمایه گذاری حدود دوهزار میلیارد تومانی برای فازهای مختلف این طرح مورد نیاز است.

مدیرعامل شرکت سرمایه گذاری توسعه

عزیزاله عصاری در گفت و گو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، در خصوص ورود این شرکت به حوزه سرب و روی و انجام پروژه احداث کارخانه زرین صبا در کرمان اظهار داشت: صنعت سرب و روی در دنیا به عنوان یکی از صنایع استراتژیک شناخته می شود و در عین حال کشور ما با در اختیار داشتن حدود ۹ درصد از منابع این صنعت استراتژیک، در بحث اکتشافات بسیار عقب است. عدم توسعه یافتگی در حوزه سرب و روی، به خصوص بخش اکتشاف، ما را نیازمند واردات خاک از کشور ترکیه کرده است. این دو موضوع، دلایل اصلی ورود شرکت سرمایه گذاری توسعه معادن و فلزات به حوزه سرب و روی محسوب می شود.

عصاری در خصوص همکاری مشترک هلدینگ توسعه معادن و فلزات با هلدینگ زرین در این پروژه، افزود: طبیعتا برای انجام این کار، نیاز به همکاری با یک گروه با سابقه وجود داشت و به همین دلیل، به این نتیجه رسیدیم که می توانیم از بخش خصوصی در این زمینه کمک بگیریم که با توجه به بررسی های صورت گرفته، شرکت زرین برای این امر، انتخاب شد. وی در خصوص جانمایی کارخانه این پروژه، بیان کرد: محل احداث این کارخانه در کرمان است و پهنه اکتشاف شده در این منطقه، قابلیت بالایی برای احداث کارخانه فرآوری سرب و روی وجود دارد؛ ضمن اینکه پیش از این، کارخانه فرآوری سرب و روی دیگری در این محدوده وجود نداشته است.

مدیرعامل شرکت سرمایه گذاری توسعه معادن و فلزات در این مورد اضافه کرد: یکی از



با حمایت شرکت‌های بزرگ صنایع معدنی انجام شد؛

تجلی ارتباط صنعت با دانشگاه در دومین جشنواره اینوماین

دومین جشنواره ایده‌های ارزش‌آفرین بخش معدن و صنایع معدنی در سه بخش اصلی مسابقه ایده، نمایشگاه توانمندسازی شرکت‌های دانش‌بنیان، برگزاری پنل‌های تخصصی و ارائه نیازهای فناورانه به همت موسسه یونیدرو (موسسه مشترک ایمیدرو و دانشگاه تهران) برگزار و از ۴۰۰ ایده نوآورانه رونمایی شد. در این نمایشگاه شرکت‌های بزرگ همچون شرکت ملی صنایع مس، معدنی و صنعتی گل‌گهر، ذوب آهن اصفهان، فولاد مبارکه، فولاد خوزستان، فولاد خراسان و معدنی و صنعتی چادرمبو به عنوان حامی و همچنین شرکت‌های دانش‌بنیان گرد هم آمدند تا با هم‌اندیشی یکدیگر، موجب پیوند و ارتباط بیشتر صنعت و شرکت‌های دانش‌بنیان شوند.

نهادسازی در تامین منابع مالی ایده‌های معدن و صنایع معدنی، بهره‌گیری از ظرفیت‌های حمایتی موجود در دستگاه‌های اجرایی مرتبط و همگرایی و همنشینی بازیگران چند سویه اقتصاد دانش‌بنیان در بخش معدن و صنایع معدنی از دیگر اهداف برگزاری دومین جشنواره اینوماین بود.

■ اتصال شرکت‌های دانش‌بنیان به شرکت‌های بزرگ

سیاوش ملکی‌فر، معاونت توسعه صندوق شکوفایی و نوآوری اولین سخنران مراسم افتتاحیه دومین جشنواره اینوماین بود که ضمن خیر مقدم و خوشامدگویی به میهمانان، اظهار داشت: سعی داریم تا مجموعه‌های دانش‌بنیان را با ابزارهایی نظیر تسهیلات و سرمایه‌گذاری که در اختیار داریم به شرکت‌های بزرگ وصل کنیم. وی بیان کرد: هدف اصلی ما از برگزاری چنین برنامه‌ای، توسعه بازار فروش در صنعت است که صندوق برای دستیابی به چنین هدفی و ارائه تسهیلات به شرکت‌های دانش‌بنیان همکاری گسترده‌ای را با نظام بانکی شکل داده است.

■ روابط منسجم میان صنعت و دانشگاه‌ها

محمد رحیمیان، معاون پژوهشی دانشگاه تهران اذعان کرد: امیدوارم با برگزاری چنین برنامه‌هایی، همکاری دوجانبه و عمیقی میان



حمل‌ونقل و...)، مدیریت ایمنی، بهداشت و محیط زیست در معدن و صنایع معدنی (سیستم‌ها، تجهیزات، خدمات و...)، کاربردهای جدید مواد معدنی و محصولات نوین حوزه معدن و صنایع معدنی و مدیریت باطله معادن و صنایع معدنی و استحصال آن می‌شد.

هدف از برگزاری این جشنواره افزایش سهم اقتصاد دانش‌بنیان در بخش معدن و صنایع معدنی، تهییج و ترغیب فناوران و نوآوری دانشگاه و صنعت به ایده‌پردازی، ارائه توانمندی شرکت‌های دانش‌بنیان و بهره‌مندی از ظرفیت آن‌ها و نیز جستجو و تجمیع نیازهای فناورانه بخش معدن و صنایع معدنی و ارائه راهکارهای نوآورانه بود. علاوه‌براین، ترغیب به

به گزارش «فلزات آنلاین»، گفتنی است که این جشنواره به مدت سه روز با حمایت ایمیدرو و هفت شرکت حوزه معدن و صنایع معدنی برگزار شد. در این جشنواره، مدیران شرکت‌های معدنی نیازهای فناورانه خود را طی نشست‌ها و جلساتی با نمایندگان مجموعه‌های دانش‌بنیان مطرح کردند.

محورهای مسابقه ایده نیز شامل مبانی و فناوری‌های نوین معدن (اکتشاف، استخراج و فرآوری) و صنایع معدنی، مدیریت انرژی و آب در معدن و صنایع معدنی، مدیریت و بازاریابی (فروش محصولات معدن و صنایع معدنی)، فناوری‌های نوین پشتیبانی از زنجیره معدن و صنایع معدنی (مدیریت معدن، لجستیک،



دانشگاه و صنعت شکل بگیرد؛ به همین خاطر، دانشگاه باید خود را موظف بداند تا فضا و امکاناتی برای اشتغال دانشجویان ایجاد کند.

رحیمیان مطرح کرد: شکوفایی صنعتی در کشور تنها با ایجاد روابط منسجم و پیوسته میان دستگاه حاکمیت (دولت و مجلس)، دانشگاه و صنعت و همچنین دوری از مدیریت‌هایی جزیره‌ای، شکل می‌گیرد.

وی بیان کرد: صنعت‌گران باید گام‌ها و اقدامات جدیدی را در زمینه پژوهش انجام دهند و سرمایه‌گذاری در این حوزه را یک فرصت تلقی کنند، در همین راستا باید در نظر داشته باشند دانشگاه، یگانه راه پایدار برای پاسخ‌گویی به نیازهای فناورانه صنعت کشور است که این ارتباط دو جانبه می‌تواند زمینه‌ساز تعالی و رسیدن به اهداف در هر دو طرف شود.



معاون پژوهشی دانشگاه تهران افزود: در این ارتباط دو جانبه، دانشگاه خدماتی همچون آموزش و ارتقای معلومات دانشجویان متناسب با نیاز بازارکار، شناخت نیازهای تحقیقاتی بخش صنعت و به‌روزرسانی آن‌ها، به‌کارگیری نتایج و گزارش بازخورد خدمات ارائه شده و فراهم کردن بازار کار را ارائه خواهد کرد.

رحیمیان عنوان کرد: شکاف میان دانشگاه و صنعت به دلیل عدم توجه به الزامات و نیازهای بومی کشور در انتقال دانش و فناوری به خاطر نبود آشنایی دانش‌آموختگان با فضای صنعت کشور ایجاد شده و در نتیجه ارائه ایده‌های ارزش‌آفرین فناورانه را دور از انتظار خواهد کرد.

وی تصریح کرد: استقرار نظام هماهنگ بین صنعت و دانشگاه می‌تواند در رشد درآمد ناخالص ملی و افزایش صادرات غیرنفتی و بهبود تراز تجاری کشور نقش به‌سزایی ایفا کند. این درحالی است که بنگاه‌های اقتصادی به تنهایی قادر به تامین قابلیت‌های علمی خود نیستند و نیاز به حمایت و سیاست‌گذاری در سطح ملی دارند. در این راستا شناخت نیازمندی‌ها و داشتن قدرت در رفع نیازهای صنعت نقش بسزایی ایفا می‌کند.



■ تفاوت اینوماین تفاوت با سایر رویدادها

خداداد غریب‌پور، رئیس هیئت عامل ایمیدرو گفت: رویدادهای زیادی در زمینه معدن و صنایع معدنی برگزار می‌شود اما این رویداد تفاوت‌های اساسی با سایر برنامه‌ها دارد به نحوی که ما در اینوماین به دنبال شکل‌گیری گفت‌وگوی استراتژیک هستیم.

غریب‌پور عنوان کرد: ۷۰ شرکت پیش‌تاز با ارائه حدود ۴۰۰ ایده در این جشنواره حضور دارند؛ این در حالی است که تعداد ایده‌های ارائه شده در دوره قبلی جشنواره، تنها ۱۳۰ عدد بود. در این دوره، بیش از ۲۰ طرح تحقیقاتی را براساس نیازهای صنایع معدنی تعریف کردیم که عمدتاً در زمینه زیست‌محیطی هستند.

وی بیان کرد: در تلاش هستیم اینوماین و یونیدرو به نهادهای مانا و پویایی تبدیل شوند و همواره بتوانند در رشد معدن و صنایع معدنی نقش‌آفرینی کنند. حلقه مفقوده دانشگاه و صنعت، این است که علم و دانش در کشور هیچگاه به فناوری تبدیل نمی‌شود؛ زیرا ما به ارزش‌آفرینی توجهی نداریم و تصور می‌شود که

شتاب‌دهنده شرکت‌های دانش‌بنیان باید بخش خصوصی باشد، درحالی که این امر نادرست است و باید دولت این مأموریت را اجرایی سازد.

رئیس هیئت عامل ایمیدرو مطرح کرد: وقت آن رسیده است که با سرعت بالایی به سمت دانش بومی حرکت کنیم؛ باید در نظر داشته باشیم، این موضوع در کشورهای پیشرفته نیز از اهمیت بالایی برخوردار است.

غریب‌پور ضمن اشاره به رشد سه برابری ایده‌های دانش‌بنیان نسبت به سال گذشته، گفت: امروز این سازمان در اندیشه هم‌آفرینی ارزش است و در واقع ایمیدرو پل ارتباطی بین صنعت و دانشگاه بوده و نقش تسهیل‌کننده دارد.

وی افزود: هدف از این همنشینی‌ها و گفت‌وگوهای دوجانبه این است که شرکت‌های بزرگ زیرمجموعه ایمیدرو مانند فولاد مبارکه، شرکت ملی مس، گل‌گهر، چادرملو و تمام شرکت‌های معدنی و صنایع معدنی با شرکت‌های دانش‌بنیان ارتباط برقرار کنند.

ایده‌های نو و ارزش‌آفرین، نیاز به تجاری‌سازی، سرمایه‌گذاری و بازار دارند لذا تمام شرکت‌های بزرگ می‌توانند در زمینه ایجاد بازار و سرمایه‌گذاری برای این ایده‌ها اقدام کنند.

غریب‌پور با اشاره به نقش ایمیدرو به عنوان یک شتاب‌دهنده، بیان کرد: سازمان توسعه و نوسازی معدن و صنایع معدنی ایران فضا را باز می‌کند تا دانش‌بنیان‌ها توسط شرکت‌های بزرگ حمایت شوند؛ لذا ایمیدرو به عنوان نهاد حاکمیتی متصدی‌گری نمی‌کند بلکه بیشتر به عنوان متولی، زمین را برای بازیگران دیگر مهیا می‌کند.

■ نیاز به بومی‌سازی در شرایط تحریمی

برات قبادیان، معاون آموزش، پژوهش و فناوری وزارت صمت اذعان کرد: باید از رابطه بین صنعت و دانشگاه عبور کنیم و به مشارکت بین این دو نهاد برسیم.

قبادیان اظهار کرد: در این ۸۵ سال که از تاسیس دانشگاه تهران می‌گذرد، مشارکت مطلوبی بین این دانشگاه و صنعت شکل نگرفته،



به این خاطر که نیازهای متقابل این دو نهاد به درستی شناسایی نشده است.

وی بیان کرد: یکی از دلایل اصلی نیازمندی صنعت به دانشگاه، وجود شرایط تحریمی است و صنعت گران در این شرایط، باید برای تامین دانش فنی خود به دانشگاه‌ها توجه بیشتری داشته باشند.

معاون آموزش، پژوهش و فناوری وزارت صمت افزود: در حال حاضر، در ایام طلایی مشارکت صنعت، معدن و دانشگاه هستیم و باید از این شرایط بیشتری استفاده را ببریم.

■ حضور شرکت‌های حامی

غلامرضا ملاطاهری معاون آموزش، پژوهش و فناوری ایمیدرو مطرح کرد: دومین جشنواره اینوماین یک تفاوت اساسی با دوره قبلی دارد و آن هم حضور شرکت‌های بزرگی نظیر شرکت ملی صنایع مس ایران، فولاد مبارکه، معدنی و صنعتی گل گهر و... به عنوان حامی در این رویداد است که در نشست‌هایی به بیان نیازهای فناورانه خود می‌پردازند.

وی اظهار کرد: امیدواریم به طور سالانه برای پروژه‌های تقاضامحوری که از جانب صنعت دریافت می‌کنیم نیز پاسخ‌های مطلوبی را داشته باشیم.

■ اختتامیه جشنواره اینوماین

دومین جشنواره ایده‌های ارزش‌آفرین بخش معدن و صنایع معدنی بعد از برگزاری نمایشگاه و نشست‌ها و جلسات فناورانه در مدت سه روز، به کار خود پایان داد. مراسم اختتامیه دومین جشنواره اینوماین با حضور رئیس هیئت عامل ایمیدرو، رئیس دانشگاه تهران، مدیرعامل فولاد خوزستان، مدیرعامل گل گهر و جمعی دیگر از مدیران شرکت‌های بزرگ و دانش‌بنیان در سالن اجتماعات ساختمان صندوق نوآوری و شکوفایی ریاست جمهوری برگزار شد. بعد از سخنرانی مسئولین امر، در پایان این مراسم، جوایز ۱۵ ایده برتر دومین جشنواره اینوماین توسط به‌رگزیدگان اهدا شد.





سایر رسانه‌ها

- تحریم‌ها تأثیری در تولید نداشته است
- حذف الزام مصرف نهایی برای واردات گالوانیزه گرم اروپا
- تکمیل چرخه تولید جزو طرح‌های اولویت‌دار در سونگون است

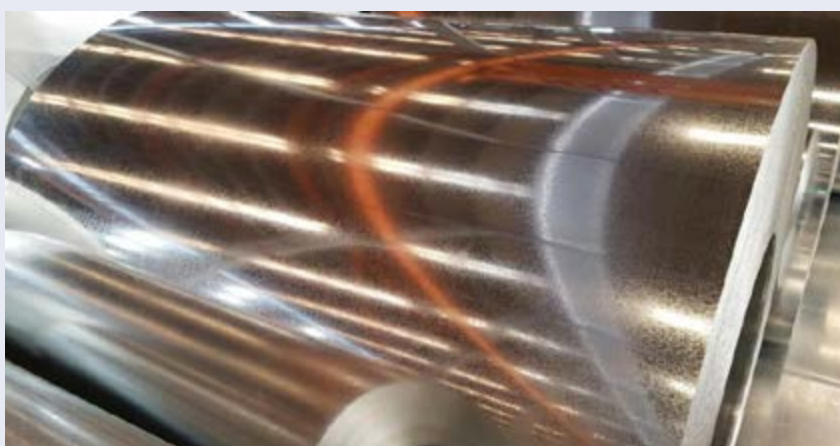
اصلاح اقدامات محافظتی کمیسیون اروپا برای ورق گالوانیزه بخش خودرو؛

حذف الزام مصرف نهایی برای واردات گالوانیزه گرم اروپا

اتحادیه اروپا فرآیند نظارت بر مصرف نهایی ورق گالوانیزه گرم در صنعت خودروسازی را اصلاح کرده است؛ این روند قانونی، بخشی از اقدامات محافظتی برای واردات ورق گالوانیزه گرم بود.

اتحادیه اروپا و همچنین کشورهای صادرکننده برای حل مشکلات وجود داشت. به گفته اتحادیه اروپا، امکان تسریع فرآیند اجرایی نیز برای کسب مجوز مصرف نهایی وجود نداشت. به نظر می‌رسد که هرگونه راه حلی برای اجرای موثر فرآیند مصرف نهایی نیازمند مدت زمان خاصی بود و هیچ تضمینی در خصوص چاره کافی و فوری وجود نداشت. در همین حین، بخش چشمگیری از محصولات دسته 4B در گمرک اتحادیه اروپا در انتظار ترخیص است. این وضعیت، وقفه شدیدی در تامین صنایع مصرف‌کننده ایجاد کرده است، به خصوص اینکه صنعت خودروسازی اروپا وابستگی زیادی به گریدهای بسیار خاص فولاد دارد.

در نتیجه، کمیسیون اروپا این قوانین را به گونه‌ای اصلاح کرد تا مطابق با حجم واردات قبلی این صنعت باشد که قبل از شروع قانون الزام مصرف نهایی محصولات دسته 4A و 4B رواج داشت. کمیسیون اروپا گفت که در آینده فرآیند مصرف نهایی جدید یا سیستم جایگزین برای کنترل مسیر واردات گریدهای فولاد خودروسازی دسته 4B نیاز خواهد بود. این تغییرات جدید به صورت عطف به ماسبق از اول اکتبر ۲۰۱۹ اعمال خواهد شد. در روز ۱۵ ژانویه ارزیابی هفتگی قیمت ورق گالوانیزه گرم وارداتی تحویل درب کارخانه در شمال اروپا بین ۵۴۰ تا ۵۶۰ یورو بر تن (معادل ۶۰۲ تا ۶۲۴ دلار) بود که در هفته پیش از آن بین ۵۳۰ تا ۵۴۰ یورو بر تن بود.



نهایی را وارد نمی‌کرد، اجرای این قانون مستلزم همکاری نزدیک تمام عوامل درگیر در فرآیند واردات، از سفارش اولیه تا لحظه تحویل کالا به مصرف‌کننده نهایی خواهد بود.

این در حالی است که کمیسیون اروپا مطلع شد که همکاری نزدیک مورد نیاز میان عوامل مختلف، عملکرد مطلوب و مورد انتظار را نداشته است. انتظار می‌رفت که این قانون شامل گسترش مجوزهای موجود به صنعت خودروسازی اتحادیه اروپا، اعطای مجوزهای جدید به نفع واردکنندگان و یا انتقال حقوق و تعهدات بین طرفین مختلف زنجیره تامین باشد.

از آنجا که این همکاری نتیجه مورد انتظار را نداشت، بخش بزرگی از واردات محصولات دسته 4B پس از اعمال این بازنگری انجام نشد. این در حالی بود که همکاری نزدیک میان اتحادیه اروپا، صادرکنندگان، واردکنندگان فولاد و مسئولان گمرکی کشورهای عضو

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از Fastmarkets MB، اقدامات محافظتی ورق گالوانیزه گرم بخشی از قوانینی بود که شامل ۲۶ دسته محصولات فولادی می‌شد. مطابق این قوانین، هرگونه واردات بیشتر از سهمیه معین، مشمول تعرفه ۲۵ درصدی می‌شد.

کمیسیون اروپا ورق‌های با پوشش فلزی (محصولات دسته ۴) را به دو دسته کوچک‌تر یعنی 4A و 4B تقسیم کرده است که بخش خودرو عموماً از دسته محصولات 4B استفاده می‌کند. پس از تجدید نظر در خصوص این اقدامات (که از ابتدای اکتبر سال ۲۰۱۹ اجرا شده بود)، کمیسیون اروپا تصمیم گرفت تا سهمیه دسته ۴ را طوری تنظیم کند که میزان دسته ورق‌های ۴B مطابق با تقاضای وارداتی باشد، البته با این پیش شرط که مصرف نهایی آن در بخش خودروسازی قابل اثبات باشد اما از آنجا که صنعت مصرف‌کننده به طور مستقیم محصولات مشمول الزام مصرف

نقش کلیدی صنعت فولاد در رشد صنعتی چین؛

نرخ بهره‌برداری فولاد چین در سه ماهه پایانی ۲۰۱۹ بالای ۸۰ درصد بود

نرخ بهره‌برداری صنعت پالایش و نورد فولاد چین در سه ماهه پایانی سال ۲۰۱۹ حدود ۸۰,۲ درصد بود که نسبت به میانگین صنعتی ۷۷,۵ درصد در این کشور بالاتر بود.

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از Fastmarkets MB، نرخ بهره‌برداری ۷۷,۵ درصد ظرفیت صنعتی چین در سه ماهه پایانی سال ۲۰۱۹ نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۱,۵ درصد رشد داشت.

سازمان ملی آمار چین دللیلی برای این افزایش ارائه نکرد، اما منابع بازار معتقدند که صنعت فولاد در رشد صنعتی این کشور نقش کلیدی داشته است. افزایش قیمت فولاد از دلایل اصلی افزایش نرخ بهره‌برداری صنعت فولاد بود که واحدهای فولادسازی را به افزایش نرخ بهره‌برداری تشویق کرد. ارزیابی هفتگی قیمت ورق گرم در بازار

داخلی چین برای تحویل در انبار طی روز ۳۱ دسامبر، بین ۳ هزار و ۹۰۰ تا ۳ هزار و ۹۲۰ یوان بر تن بود که نسبت به پایان سپتامبر، ۲۸۰ تا ۲۹۰ یوان بر تن افزایش داشت اما پس از آن قیمت این محصول رو به کاهش بوده است. افزایش قیمت در پایان سال با انتظارات بیشتر فعالان بازار متناقض بود؛ پیش از این در سال ۲۰۱۹ پیش‌بینی شده بود که قیمت فولاد چین با افزایش تولید افت داشته باشد. تولید فولاد خام چین در سال ۲۰۱۹ با رشد ۸,۳ درصدی نسبت به سال گذشته به ۹۹۶,۳۴ میلیون تن رسید، اما تأثیر این افزایش عرضه در قیمت با کاهش موجودی و بازیابی تقاضا خنثی شد.

بیشتر تاجران با وجود افزایش قیمت، موجودی خود را در سطح پایین حفظ کردند زیرا همچنان معتقد بودند که قیمت افت خواهد داشت؛ اما افزایش قیمت ادامه داشت و بیشتر فعالان بازار موجودی کافی برای پاسخگویی به تقاضای خریداران پایین دستی نداشتند و این امر به افزایش قیمت‌ها کمک بیشتری کرد. تقاضا در پایان سال در مقایسه با چند ماه پیش از آن افزایش داشت اما با این حال نسبت به مدت مشابه سال گذشته همچنان ضعیف بود؛ با تلاش دولت در توسعه صنعتی و زیرساخت، تقاضای فولاد رشد داشت.

سرمایه‌گذاری در دارایی‌های ثابت در چین در سال ۲۰۱۹ به ۵۵,۱۵ تریلیون یوان رسید که نسبت به سال گذشته ۵,۴ درصد افزایش داشت. همچنین سرمایه‌گذاری صنعتی در تمام بخش‌ها رشد ۴,۳ درصدی داشت و نرخ رشد نیز از ژانویه تا نوامبر ۰,۶ واحد درصد بیشتر بود. نظر بیشتر فعالان بازار در خصوص چشم‌انداز اقتصادی چین محافظه کارانه است اما هنوز جای امیدواری هست. تا زمانی که افزایش رشد صنعتی چین ادامه داشته باشد، بازرگانان و فولادسازان از فرصت‌های سودده استفاده خواهند کرد.



افزایش قیمت سنگ آهن برزیلی در اولین ماه ۲۰۲۰

در ژانویه ۲۰۲۰، کل حجم معاملات آتی سنگ آهن پرعیار ۶۵ درصد در بورس سنگاپور افزایش داشت و در روز ۲۰ ژانویه ۲۵ هزار و ۷۵۰ لات (معادل دو میلیون و ۵۷۵ هزار تن) معامله شد.



آب و هوایی در بندر Ponta da Madeira در شمال برزیل، باعث وقفه در عرضه سنگ آهن برزیلی شده است. علاوه بر این، برخی فعالان بازار اشاره کردند که افت ۲۶ درصدی صادرات سنگ آهن برزیلی در دسامبر ۲۰۱۹ نسبت به دسامبر سال پیش از آن، باعث تقویت قیمت شده است.

باعث افزایش مصرف سنگ آهن پرعیار توسط واحدهای فولادی می‌شود تا بهره‌وری تولید را افزایش دهند. همچنین افزایش موجودی واحدهای فولادی چین در آستانه تعطیلات یک هفته‌ای سال نوی چین از ۲۴ تا ۳۰ ژانویه در افزایش قیمت نقش داشته است. همچنین گفته می‌شود که وضعیت نامساعد

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از Fastmarkets MB، آخرین حجم معامله سنگ آهن پرعیار ۶۵ درصد در بورس سنگاپور در روز ۲۰ ژانویه به ۲۵ هزار و ۷۵۰ لات (معادل دو میلیون و ۵۷۵ هزار تن) افزایش داشت که دومین حجم بزرگ از دسامبر ۲۰۱۸ بود و نسبت به ۲،۲۶ میلیون تن در سپتامبر ۲۰۱۹ حدود ۱۳،۹ درصد رشد داشت. بیشترین حجم معامله در ماه اکتبر ۲۰۱۹ در حدود ۳۸ هزار و ۲۰ لات (سه میلیون و ۸۰۲ تن) انجام شد. گفتنی است که در ماه گذشته ۱،۹۹ میلیون تن سنگ آهن معامله شد که نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۴،۶ درصد افزایش داشت.

در کل سال ۲۰۱۹ نزدیک به ۲۰ میلیون تن سنگ آهن ۶۵ درصد برزیلی CFR چینگ دائو مبادله شد. قیمت میانگین ماهانه شاخص این ماده در ماه نوامبر ۹۶،۱۰ دلار بر تن و در دسامبر ۱۰۲،۷۱ دلار بر تن ثابت کرد. این قیمت در ماه ژانویه تا به روز ۲۰ ژانویه به میانگین ۱۰۷،۸۲ دلار بر تن رسید. فعالان بازار دلیل افزایش قیمت سنگ آهن پرعیار را تقاضای قوی فولادسازان چینی و همچنین کاهش عرضه دانستند. محدودیت‌های زیست محیطی دولت چین در فصل زمستان

65% FE IRON ORE FUTURES TRADED VOLUMES
('000 tonnes)





با وجود آغاز مجدد فعالیت برخی از واحدهای ذوب چین در سال ۲۰۱۹، تولید آلومینیوم این کشور کاهش داشت. کاهش رشد اقتصادی عامل اصلی این افت تولید بود.

به ماه پیش از آن افزایش داشت که دلیل اصلی آن چندین مورد از آغاز به فعالیت مجدد واحدهای ذوب در آن ماه بود. تولید ماه دسامبر نسبت به رکورد دسامبر سال گذشته ۰,۷ درصد کاهش داشت، با این حال این میزان، دومین حجم تولید آلومینیوم چین در طول یک ماه بود. در ماه دسامبر، حدود یک میلیون تن از ظرفیت سالانه ذوب آلومینیوم مجدداً راه‌اندازی شد که باعث افزایش تولید روزانه از ۹۶ هزار و ۶۰۰ تن به ۹۸ هزار تن شد. اتمام تعمیرات و نگهداری و همچنین افزایش قیمت نیز از عوامل اصلی آغاز مجدد فعالیت این ظرفیت‌ها بودند. انتظار می‌رود که در سال جاری دو میلیون تن دیگر از ظرفیت ذوب آلومینیوم در چین مجدداً فعال شوند.

ذوب بزرگ‌ترین شرکت‌های چین از عوامل موثر در افت تولید بودند. شرکت هونگ‌کیاو (یکی از بزرگ‌ترین واحدهای ذوب جهان در چین) در ماه آگوست به دلیل سیل مجبور به کاهش تولید شد و همچنین در یکی از واحدهای شرکت ژینفا در غرب چین انفجاری رخ داد. اما عامل اصلی و غیر قابل انکار در افت تولید آلومینیوم چین، کاهش رشد اقتصادی بوده است؛ در حالی که چین در طول چندین سال گذشته، رشد اقتصادی قابل توجهی را رقم زده بود. جالب توجه است که مصرف آلومینیوم این کشور نیز برای اولین بار در سه دهه اخیر در سال گذشته کاهش داشت.

با وجود کاهش کل تولید سالانه، در ماه دسامبر تولید آلومینیوم چین ۴,۹ درصد نسبت

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از Aluminium Insider، برخی کارشناسان معتقدند که کاهش تقاضا و تنش‌های تجاری خارجی دلایل کاهش تولید آلومینیوم چین در سال ۲۰۱۹ برای اولین بار در یک دهه اخیر بوده است. طبق داده‌های سازمان ملی آمار چین، تولید سالانه آلومینیوم در سال ۲۰۱۹ با کاهش ۰,۹ درصدی نسبت به رکورد سال گذشته به ۳۵,۰۴ میلیون تن رسید. با این کاهش تولید، روند مدام افزایشی تولید که پس از افت تولید در سال ۲۰۰۹ آغاز شده بود در سال ۲۰۱۹ شکسته شد. اما آمار منتشر شده توسط موسسه جهانی آلومینیوم حاکی از آن است که این روند افزایشی از سال ۲۰۰۱ ادامه داشته است.

وقفه‌های برنامه‌ریزی نشده در واحدهای

مدیرعامل شرکت فولاد خوزستان:

تحریم‌ها تاثیری در تولید نداشته است

مدیرعامل فولاد خوزستان با اشاره به تامین بیش از ۸۰ درصد مواد اولیه از داخل کشور، گفت: تحریم‌ها تاثیری در تولید این شرکت نداشته و گلوگاه تحریم را تبدیل به فرصت کردیم؛ اما در بحث صادرات در بعضی حوزه‌ها با مشکل مواجه هستیم.

اولین نمایشگاه بومی‌سازی قطعات، تجهیزات و مواد با حضور ۶۵ شرکت داخلی برپا شد و ۲۰ تفاهم‌نامه همکاری با شرکت‌های داخلی منعقد شد. این موضوع کمک شایانی به رونق اقتصاد استان می‌کند.

محمدی با اشاره به حمایت و تقویت ظرفیت‌های علمی و دانشگاهی در حوزه صنعت، گفت: به تازگی قراردادهایی با مراکز علمی، دانشگاهی و به خصوص دانشگاه شهید چمران اهواز و دانشگاه آزاد اسلامی خوزستان منعقد شده که در بخش بومی‌سازی قطعات و حمایت از پروژه‌ها و پایان‌نامه‌های دانشجویی منطبق با حوزه فولاد و تقویت ارتباط صنعت با دانشگاه بسیار تاثیرگذار است.

وی اقدامات شرکت فولاد خوزستان را در حوزه مسئولیت‌های اجتماعی مثبت دانست و اظهار داشت: تفکر خدمت‌رسانی به مردم در این شرکت نهادینه شده و بسیاری از کارکنان این شرکت در گروه‌های جهادی ثبت نام کرده‌اند.

مدیرعامل شرکت فولاد خوزستان با بیان اینکه قرارگاه محرومیت‌زدایی شهدای فولاد در سه حوزه بهداشت و درمان، فرهنگی و عمرانی تشکیل شده و در این سه شاخه کارکنان فولاد فعالیت خوبی دارند، تاکید داشت: بیش از یک‌هزار دانش‌آموز در مناطق محروم در زمینه تامین البسه و نوشت‌افزار از سوی این شرکت مورد حمایت قرار گرفته‌اند.

وی با اشاره به اینکه در زمینه راهسازی و ترمیم جاده‌ها، دفع فاضلاب و آب‌های سطحی در بارندگی‌های اخیر اقدامات خوبی صورت گرفته است، اضافه کرد: در بارندگی اخیر ۱۵ پمپ برای تخلیه آب و فاضلاب در منطقه کوت عبدالله، قلعه چنعان و کوی مهدیس نصب شد.



نمونه‌سال ۹۸ و شرکت برتر در حوزه خدمت‌رسانی و مسئولیت‌های اجتماعی در کشور شناخته شده و در زمینه کیفیت محصول نیز بین شرکت‌های تولیدی فولاد به عنوان شرکت برتر قرار گرفته‌ایم.

محمدی تاکید داشت: در حال حاضر بیش از ۸۰ درصد مواد اولیه خود را از داخل کشور تامین می‌کنیم؛ تحریم‌ها تاثیری در تولید این شرکت نداشته و گلوگاه تحریم را تبدیل به فرصت کردیم؛ اما در بحث صادرات در بعضی حوزه‌ها با مشکل مواجه هستیم.

وی برخی از موانع تولید را در داخل دانست و اضافه کرد: این موضوع به تنهایی به معضلی برای ما تبدیل شده که امیدواریم مسئولان همت کنند تا این موانع داخلی نیز برطرف شود.

مدیرعامل شرکت فولاد خوزستان با تاکید بر اینکه مجموعه فولاد تحریم‌ها را به فرصت تبدیل کرده یادآور شد: با تشکیل کمیته‌های بومی‌سازی و مبارزه با تحریم، سرمایه‌گذاری خوبی در زمینه رونق تولید داشته‌ایم؛ امسال

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت فولاد خوزستان، علی محمدی اظهار داشت: رسانه‌ها در سال رونق تولید و در کنار شرکت‌های تولیدی از عوامل مؤثر در موفقیت‌های به دست آمده حوزه صنعت بوده‌اند؛ امید است بتوانیم با تعامل هر چه بیشتر با رسانه‌ها این مسیر را به نحو مطلوب ادامه دهیم. مدیرعامل شرکت فولاد خوزستان با بیان اینکه این شرکت در دو حوزه تولید و مسئولیت‌های اجتماعی تاکنون فعالیت‌های خوبی داشته است تصریح کرد: در بخش تولید اکنون با تمام ظرفیت مطابق با سند چشم‌انداز پیش می‌رویم و در زمینه مسئولیت‌های اجتماعی نیز خدمات خوبی را در مناطق محروم ارائه کرده‌ایم.

وی با اشاره به اینکه شرکت فولاد خوزستان همچنین در حوزه صادرات مطابق با برنامه‌های خود موفق عمل کرده و طرح‌های توسعه‌ای را نیز به خوبی پیش برده است، افزود: اکنون با کمک نیروهای متخصص توانسته‌ایم موفقیت‌های بزرگی را به دست آورده و به عنوان صادرکننده

این صنعت، فولاد خوزستان طرح‌های توسعه خود را در فاز اول تا ۲۰۴ و در فاز دوم تا ۳۰۲ میلیون تن و هم‌اکنون بالای سه میلیون و ۸۰۰ هزار تن محقق ساخته و در پایان فاز چهارم توسعه، ظرفیت تولید این شرکت به ۵۰۲ میلیون تن در سال خواهد رسید و این نوید را به مردم عزیز استان می‌دهیم در کنار تولید پایدار و اشتغال‌زایی برای جوانان، در حوزه مسئولیت‌های اجتماعی و کمک‌رسانی به مردم نیز از هیچ تلاشی دریغ نکنیم.

خوزستان با توجه به ظرفیت‌های خود در هر نقطه که مردم نیازمند کمک باشند حضور فعال خواهد داشت.

مدیر عامل شرکت فولاد خوزستان در پایان سخنان خود با اشاره به اینکه شرکت فولاد خوزستان بزرگترین عرضه‌کننده شمش فولاد دومین قطب تولید فولاد خام در کشور و یکی از بنگاه‌های پیشروی اقتصادی در عرصه‌های ملی و منطقه‌ای صنعت فولاد است، افزود: طی ۳۰ سال تلاش کارکنان و متخصصان زبردست

محمدی به اقدامات این شرکت در سیلاب فروردین ماه سال جاری اشاره کرد و گفت: در سیلاب اخیر ۲۸۰ میلیارد ریال به صورت نقدی و غیرنقدی هزینه شده و علاوه بر تامین کلیه اقلام ضروری و بهداشتی، بیش از سه هزار بسته مواد غذایی نیز بین نیازمندان توزیع شده است.

وی به سیل اخیر استان سیستان و بلوچستان اشاره کرد و با بیان اینکه پنج کامیون آب معدنی، پتو، مواد غذایی و لوازم بهداشتی به این استان ارسال شده است، اظهار داشت: شرکت فولاد

رئیس واحد متالورژی ثانویه فولاد مبارکه مطرح کرد:

ثبت دو رکورد جدید در ناحیه فولادسازی و ریخته‌گری مداوم فولاد مبارکه

رئیس واحد متالورژی ثانویه فولاد مبارکه، گفت: با تولید بیش از ۷۳ هزار و ۵۰۸ تن تختال با سیکل گاززدایی تحت خلأ در واحد RH ناحیه فولادسازی و ریخته‌گری مداوم، رکورد جدیدی در دی‌ماه سال جاری به ثبت رسید.

مداوم فولاد مبارکه در همین ماه نیز به افتخار دیگری دست یافتند. رئیس گروه فنی تولید ناحیه فولادسازی و ریخته‌گری مداوم در این خصوص گفت: در دی‌ماه همچنین رکورد تولید ماهانه فولاد مخصوص لوله‌های انتقال نفت و گاز ترش گرید API X۶۰ نیز با تولید ۴۳ هزار و ۷۹ تن نسبت به رکورد قبلی که در آبان‌ماه و به میزان ۲۱ هزار و ۵۳۱ تن به ثبت رسیده بود، با ۱۰۰ درصد رشد، بهبود یافت.

محمدعلی شفیعی تصریح کرد: با توجه به بی‌نیاز شدن کشور از واردات این نوع فولاد، این رکورد برای پروژه‌های نفت و گاز کشور و همچنین ذی‌نفعان فولاد مبارکه از اهمیت بسزایی برخوردار است.

وی ثبت این دو رکورد ارزشمند را مرهون تلاش مضاعف کارکنان سخت‌کوش ناحیه، مرکز نسوز، کنترل کیفی، برنامه‌ریزی تولید، متالورژی و روش‌های تولید، آزمایشگاه و سایر واحدهای پشتیبانی‌کننده دانست و صمیمانه از آن‌ها قدردانی کرد.

وی از کاهش توقفات، افزایش عمر نسوز و برنامه‌ریزی مناسب و همچنین از تلاش مضاعف کارکنان ناحیه فولادسازی و ریخته‌گری مداوم به‌عنوان مهم‌ترین عوامل کسب این موفقیت نام برد و گفت: این رکورد نسبت به میزان تولید قبل، ۳۳ درصد افزایش در تولید فولادهای خاص را نشان می‌دهد. کارکنان ناحیه فولادسازی و ریخته‌گری

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت فولاد مبارکه، دانیال نظری، ضمن اعلام این خبر، رکورد قبلی تولید در این واحد را به میزان ۵۵ هزار و ۲۸۳ تن و مربوط به شهریور ماه سال جاری دانست و گفت: واحد گاز زدایی (RH) به دلیل قرار گرفتن در سیکل تولید فولادهای ویژه از اهمیت بسزایی برخوردار است.



مدیرعامل شرکت ملی صنایع مس ایران:

تکمیل چرخه تولید جزو طرح‌های اولویت‌دار در سونگون است

در دیدار نایب‌رئیس مجلس شورای اسلامی با اردشیر سعدمحمدی مدیرعامل شرکت مس بر تکمیل چرخه تولید در سونگون و لزوم استفاده از ظرفیت نخبگان برای جلوگیری از خام‌فروشی در صنعت مس و تبدیل آن به کالای نهایی تاکید شد.

در مجتمع مس سونگون برنامه‌ریزی شده و در حال انجام است، بیان کرد: نیازمند کمک و همراهی مسئولان استانی هستیم تا با رفع موانع اجرایی عملیات توسعه در این مجتمع سرعت یابد.

مسعود پزشکیان نایب رئیس مجلس شورای اسلامی در این دیدار با بیان اینکه مشکل ما در کشور نبود نگاه‌های علمی و کارشناسی برای توسعه متوازن است، اضافه کرد: یکی از دلایل توسعه ناهمگون در کشور، نگاه نامتوازن به مناطق است، به‌عنوان مثال اگر مناطق با برنامه‌ریزی توسعه پیدا می‌کردند، تهران تا این حد بزرگ نمی‌شد.

نماینده مردم تبریز، آذرشهر و اسکو در مجلس شورای اسلامی با بیان اینکه باید به جای فروش مس به‌صورت خام باید آن را به کالایی نهایی تبدیل کرد، افزود: برای تولید کالای نهایی باید از ظرفیت نخبگان کشور استفاده شود و در این راستا شرکت مس باید با طراحی سیاست‌های صحیح نخبگان را جذب کند.

به‌دست‌آمده، راه برای توسعه بیشتر معدن سونگون هموار شده است و شرکت ملی صنایع مس از توسعه این مجتمع حمایت می‌کند.

مدیرعامل شرکت مس با اشاره به سفر ماه گذشته وزیر محترم صنعت و معدن و تجارت به مجتمع سونگون و آغاز اجرایی طرح تکمیل چرخه تولید در مجتمع مس سونگون مطرح کرد: در جریان این سفر عملیات احداث فاز ۳ تغلیظ سونگون با هدف تولید ۱۵۰ هزار تن کنسانتره در سال آغاز شد که با بهره‌برداری از آن در سال‌های آینده ظرفیت تولید کنسانتره در سونگون به ۴۵۰ هزار تن در سال خواهد رسید.

سعید محمدی با اشاره به افزایش ۲،۵ میلیون تنی تقاضای جهانی مس تا چهار سال آینده ادامه داد: همچنین برنامه‌ریزی شده است با تکمیل چرخه تولید در مجتمع مس سونگون و تولید ۱۰۰ هزار تن محصول نهایی بخشی از نیاز کشورهای همسایه را از طریق مجتمع مس سونگون تامین کنیم.

وی با بیان این که سرمایه‌گذاری خوبی

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از مس پرس، اردشیر سعدمحمدی در جریان این دیدار بر توسعه مجتمع سونگون تاکید کرد و اظهار داشت: شرکت مس از ابتدای سال جاری تاکنون رکوردهای خوبی در حوزه تولید و فروش ثبت کرده است و تنها در حوزه فروش ۹ ماهه نسبت به مدت مشابه سال قبل رشد ۱۲۸ درصدی داشته‌ایم.

مدیرعامل شرکت مس با قدردانی از حمایت‌های وزارت محترم صمت و ریاست محترم هیئت عامل ایمیدرو از رویکرد توسعه صنعت مس کشور افزود: در حال حاضر، با افزایش سرمایه ۳۰ درصدی که انجام دادیم تمرکز شرکت مس بر پیشبرد طرح‌های توسعه در استان آذربایجان شرقی، کرمان و سایر استان‌های دارای پتانسیل معدنی مس قرار گرفته است.

سعیدمحمدی با بیان این که شرکت مس در مسیر رشد و توسعه قرار دارد، توضیح داد: خوشبختانه با نتایج جدید اکتشافی که



فعال سازی معادن مس کرمان

جلسه تصمیم‌گیری در رابطه با معادن مس استان کرمان با حضور نایب رئیس هیئت مدیره ایمپاسکو، رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان فارس، معاون فنی صندوق بیمه سرمایه‌گذاری فعالیت‌های معدنی، مجری طرح احیای معادن کوچک مقیاس شرکت ملی مس، مسئول سرمایه‌گذاری ایمپاسکو و نماینده شرکت در استان، کارشناس طرح و بهره‌برداران و سرمایه‌گذاران معادن استان و نماینده خانه معدن استان کرمان برگزار شد.

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران، در این جلسه پس از بررسی‌های کلینیکی، جلسات بی‌توبی با تمام بهره‌برداران و سرمایه‌پذیران برگزار شد که با انعقاد تفاهم‌نامه تشکیل کنسرسیوم میان بهره‌برداران هفت معدن جهت انجام مشارکت و تضمین خوراک با هدف احداث کارخانه فرآوری، زمینه فعال‌سازی و توسعه این هفت معدن در منطقه بردسیر کرمان فراهم شد.

بر اساس این گزارش با احداث کارخانه فرآوری شاهد افزایش ارزش ماده معدنی خواهیم بود که زمینه‌ساز ایجاد انگیزه برای معادن با ذخیره کم و اقتصادی شدن آن‌ها خواهد شد.

همچنین با امضای صورت‌جلسه میان صندوق بیمه سرمایه‌گذاری فعالیت‌های معدنی و بهره‌برداران، چهار معدن جهت دریافت وام معرفی شد که پس از دریافت وام مشکلات تامین سرمایه در گردش مرتفع شود و در این راستا شاهد احیا و فعال‌سازی آن معادن خواهیم بود.

از موارد قابل توجه این جلسه حضور مجری فعال‌سازی معادن کوچک مقیاس شرکت ملی مس ایران و انعقاد صورت‌جلسه‌ای با یکی از بهره‌برداران معادن مس و مهیا کردن زمینه سرمایه‌گذاری و فعال‌سازی آن معادن بود.

همچنین توافق نامه اولیه‌ای جهت خرید تضمینی با یکی از معدن‌داران توسط سرمایه‌گذار بخش خصوصی منعقد شد.

نبود کارخانه فرآوری و کمبود نقدینگی در معادن کوچک مقیاس به جهت تکمیل اکتشاف، سرمایه‌گذاری در بخش احداث کارخانه فرآوری و تکمیل اطلاعات پایه از جمله مشکلات مطرح شده در این جلسه بود.

در روز دوم جلسه بررسی‌های کلینیکی معادن کوچک مقیاس سنگ آهن استان کرمان با حضور نماینده انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان سنگ آهن برگزار شد، در ادامه نبود نقدینگی و مشکلات مالی، مشکلات میان بهره‌برداران و سازمان محیط زیست و منابع طبیعی و نیز مشکلات ناشی از پروانه‌های پایان اکتشاف از سوی معدنکاران استان مطرح شد.

در پایان نیز نماینده شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر اعلام آمادگی جهت سرمایه‌گذاری و خرید محصولات معادن سنگ آهن کوچک مقیاس را با توجه به نیاز این مجموعه، اعلام کرد.

استقبال آلومینیومی‌ها از مقابله سازمان تجارت جهانی با یارانه‌ها؛

رسیدگی به مازاد ظرفیت ناعادلانه آلومینیوم

انجمن جهانی آلومینیوم، آلومینیوم اروپا و انجمن آلومینیوم ژاپن در روز ۱۶ ژانویه طی یک بیانیه مشترک از توافق دولت‌های خود برای همکاری در تقویت قوانین سازمان تجارت جهانی در خصوص یارانه صنعتی استقبال کردند.

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از Aluminium Insider، وزرای تجارت آمریکا، اروپا و ژاپن با اشاره به الزام اصلاح توافق یارانه و اقدامات ضد دامپینگ سازمان تجارت جهانی برای رسیدگی به اختلال یارانه برخی کشورها در تجارت و بازار جهانی، اعلام کردند که این توافق گام بزرگی به جلو خواهد بود.

مدیران انجمن‌های آلومینیوم این کشورها در خصوص مازاد ظرفیت ناعادلانه آلومینیوم که عموماً تحت حمایت یارانه‌ها فعالیت می‌کنند، ابراز نگرانی کردند و از این گام مهم که برای رسیدگی به اختلال‌های تجاری که منجر به مشکلات مزمن برای تولیدکنندگان آلومینیوم شده است، استقبال کردند. این مدیران همچنین انتظار دارند که وزرای تجارت این اقدام مهم را ادامه دهند.

این انجمن‌ها به پژوهش «سازمان همکاری و توسعه اقتصادی» (OECD) اشاره کردند که نشان می‌داد عوامل خارج از بازار باعث تشویق توسعه ظرفیت‌های غیرسودده آلومینیوم و تاثیر منفی بر زنجیره ارزش آلومینیوم شده است. طبق گزارش OECD، شرکت‌های آلومینیومی در سراسر جهان بین سال‌های ۲۰۱۳ تا ۲۰۱۷ حمایت کاذب به ارزش ۷۰ میلیارد دلار دریافت کرده‌اند که بیشتر این حمایت به پنج شرکت آلومینیومی در چین پرداخت شده است.

شواهد سازمان OECD بر نیاز به اقدام فوری برای برقراری عدالت در تجارت جهانی آلومینیوم تاکید می‌کند. این سازمان از بهبودهای پیشنهاد شده برای طراحی قوانین تجاری سازمان تجارت جهانی در خصوص یارانه، حمایت کرد و اعلام کرد که با در نظر گرفتن نقش دوگانه برخی شرکت‌های دولتی در دریافت و ارائه حمایت‌های کاذب، باید به میزان نفوذ عوامل دولتی رسیدگی شود.

تأثیر کم ناآرامی شیلی بر عملکرد BHP؛

تولید مس BHP در نیمه نخست سال مالی ۲۰۲۰ درصد رشد داشت

شرکت بی‌اچ‌پی بزرگ‌ترین شرکت معدنی دنیا در روز ۲۰ ژانویه گزارش خوبی از تولید مس خود ارائه کرد، در حالی که بزرگ‌ترین معدن مس دنیا یعنی اسکونیدیدا که تحت بهره‌برداری این شرکت است در شیلی قرار دارد، این کشور اخیراً صحنه ناآرامی‌های سیاسی بوده است.

تولید زغال‌سنگ حرارتی نیز کاسته شد. تولید زغال‌سنگ حرارتی ایالت New South Wales در نیمه نخست سال ۱۱ درصد کاهش داشت؛ در ماه دسامبر آتش‌سوزی استرالیا را به اندازه مساحتی برابر با یک سوم کشور آلمان، سوزاند و تولید زغال‌سنگ را تحت تأثیر قرار داد. شرکت بی‌اچ‌پی در حال نظارت آلودگی در استرالیا است و اگر اوضاع بدتر شود، ممکن است محدودیت تولید در نیمه دوم سال بیشتر شود.

تولید سنگ آهن منطقه استرالیا غربی در ۳ ماهه منتهی به ۳۰ دسامبر ۶۸ میلیون تن بود که نسبت به مدت مشابه سال گذشته دو میلیون تن افزایش داشت اما در مقایسه با سه ماهه پیش از آن ۲ درصد کمتر بود. این شرکت انتظار دارد کل تولید سنگ آهن در سال مالی جاری تا پایان ژوئن ۲۰۲۰ به ۲۷۳ تا ۲۸۶ میلیون تن افزایش یابد که این میزان نسبت به برنامه تولید قبلی، بدون تغییر مانده است.

استرالیا و جنوب غرب ایالات متحده متمرکز شده است.

پس از نتایج مثبت از فازهای قبلی حفاری و تایید ذخایر پرعیار مس به همراه طلا، اورانیوم و نقره، انتظار می‌رود که فاز سوم حفاری پروژه Oak Dam در جنوب استرالیا در سه ماهه دوم سال ۲۰۲۰ تکمیل شود. همچنین هزینه توسعه معدن مس Spence حدود ۲٫۵ میلیارد دلار برآورد شده است که باعث افزایش ۱۸۵ هزارتنی تولید مس در سال خواهد شد و عمر معدن را تا ۵۰ سال افزایش خواهد داد؛ میزان پیشرفت این پروژه ۸۱ درصد عنوان شده است.

■ کاهش تولید سنگ آهن و زغال‌سنگ

به دلیل تعمیر و نگهداری برنامه‌ریزی شده، تولید سنگ آهن بی‌اچ‌پی در سه ماهه دوم سال مالی نسبت به سه ماهه پیش از آن کاهش داشت. همچنین پس از آلوده شدن هوا ناشی از آتش‌سوزی در استرالیا، از

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از MINING.COM، تولید مس شرکت بی‌اچ‌پی در سه ماهه پایانی سال ۲۰۱۹ با رشد ۶ درصدی به ۴۴۵ هزار تن رسید. افزایش ۹ درصدی حجم تولید در معدن اسکونیدیدا و ۳۲ درصدی معدن Olympic Dam در استرالیا عامل اصلی افزایش تولید این شرکت بود.

در نیمه نخست سال مالی بی‌اچ‌پی، تولید مس با افزایش ۷ درصدی نسبت به مدت مشابه سال پیش از آن به ۸۸۵ هزار تن رسید که سهم اسکونیدیدا در این میزان از تولید بیش از ۶۰۰ هزارتن بود. این شرکت بزرگ انگلیسی-استرالیایی برنامه‌ریزی تولید مس را برای سال مالی ۲۰۲۰ بدون تغییر در بازه ۱٫۷۰۵ تا ۱٫۸۲۰ میلیون تن حفظ کرد. این شرکت در یک نشست خبری اعلام کرد که افت عیار پیش‌بینی شده و کاهش پنج‌هزارتنی تولید ناشی از ناآرامی‌ها در شیلی با ثبت رکورد در تولید کنسانتره جبران شد.

انتظار می‌رود که در اثر وقفه‌های ناشی از ناآرامی در این کشور، کل تولید (شامل کاتد) برای سال مالی ۲۰۲۰ حدود ۷ هزار تن کاهش داشته باشد. طبق یک تحقیق جدید، ناآرامی در شیلی باعث زیان ۴٫۶ میلیارد دلاری به زیرساخت و ضربه سه میلیارد دلاری به اقتصاد این کشور شد.

■ پروژه‌های نوپای مس

هزینه اکتشافات معدنی در ۶ ماهه منتهی به دسامبر ۲۰۱۹ حدود ۸۴ میلیون دلار بود. شرکت بی‌اچ‌پی اعلام کرد که پروژه‌های اکتشافی نوپا عمدتاً بر توسعه ذخایر مس در شیلی، اکوادور، مکزیک، پرو، کانادا، جنوب



مدیرعامل هلدینگ زرین:

در تهیه شمش از کنسانتره سرب سولفور ه یک ابداع ملی رخ داده است

مدیرعامل هلدینگ زرین به ثبت اختراع گروه زرین و تهیه شمش از کنسانتره سرب سولفور اشاره کرد و گفت: تعدادی از تولیدکنندگان سرب سولفور از طرح ما استقبال کردند و در جلسات اتاق بازرگانی ایران هم اعلام شد که این طرح در مراحل اولیه و راندمان آن حدود ۹۰ درصد است و باید به ۹۶ درصد برسد که نیازمند عزم ملی و تداوم مسیر است.

موفقیت بیشتری کسب خواهد کرد و آینده برای کسانی است که از خلاقیت‌های جوانان استفاده می‌کنند. وی ادامه داد: یکی از برنامه‌های شرکت ما ارتباط با دانشگاه، پژوهشگران جوان و جلوگیری از مهاجرت نخبگان است.

وی با انتقاد به نگاه دولت در مورد وضع عوارض و حقوق دولتی به تمام مواد معدنی با یک دید بیان داشت: من معترض به این نوع وضع حقوق و عوارض دولتی هستم ولی بدین معنا که نباید معادن متفاوت از نظر نوع ماده، کیفیت و هزینه‌های تمام شده به یک شکل عوارض و حقوق دولتی را پرداخت کنند. فعالان بخش خصوصی پرداخت حقوق و عوارض دولتی را وظیفه می‌دانند ولی آیا این حقوق و عوارض دولتی باعث تعطیلی معادن می‌شود؟

رئیس خانه اقتصاد ایران گفت: در رابطه با عوارض بر سنگ‌های تزئینی، کرومیت، مس و... دولت باید سیاست‌ها را دوباره بررسی کند که بعد از ایجاد ارزش افزوده و در صورت مازاد محصول، به چه شکل می‌توان صادرات کرد که نیازمند یک برنامه‌ریزی دقیق است. خوشبختانه نظام مهندسی معدن ایران نقشه راه معدن برای این بخش طراحی کرد، لذا باید دید این نقشه را می‌توان ادامه داد یا باید آن را تخصصی‌تر کند. در کشور حدود ۵۲ نوع ماده معدنی استخراج می‌شود که باید برای هر کدام یک برنامه تعریف کرد.

بر اساس گزارشی از اقتصاد آنلاین، جمیلی در پایان خاطرنشان کرد: باید بخش خصوصی تقویت شود و دولت و مجلس باید از آن حمایت ویژه‌تری داشته باشد.

سرب سولفور از طرح ما استقبال کردند و در جلسات اتاق بازرگانی ایران هم اعلام شد که این طرح در مراحل اولیه است و راندمان آن حدود ۹۰ درصد است و باید به ۹۶ درصد برسد که نیازمند عزم ملی و تداوم مسیر است.

شرکت زرین یک گروه دانش‌بنیان است و پژوهشکده‌ای دارد که با حمایت از دانشجویان در این حوزه پیشرو است.

جمیلی افزود: همه وظیفه دارند معنای واقعی ارزش افزوده بیشتر رو در کشور محقق کنند. وقتی مجموعه‌ای تحقیقات پژوهشی انجام می‌دهد و منجر به نتیجه و سپس به تولید صنعتی می‌شود، از سوی مسئولان باید مورد تشویق قرار گیرد.

وی به قوانین سخت خام‌فروشی در کشورهای معدنی مانند کانادا و استرالیا نیز اشاره کرد و گفت: در این کشورها اگر قرار است به ماده ارزش افزوده بیشتری تعلق گیرد، قطعا مورد حمایت ویژه دولت‌های خود قرار می‌گیرند.

مدیرعامل هلدینگ زرین مطرح کرد: به نظر من در شرایط سختی که کشور در آن است، اولین موردی که باید به آن فکر شود اشتغال است و هر طرحی که منجر به اشتغال‌زایی بیشتر شود باید مورد حمایت ویژه مجلس، دولت و بخش خصوصی قرار گیرد.

جمیلی یادآور شد: گروه زرین پژوهشکده‌ای تاسیس کرده که دانشجویان علاقه‌مند به پژوهش را در یکجا جمع کرده و با دادن طرح و امکانات به نخبگان جوان اجرای آن را برعهده آن‌ها می‌گذارد. این پژوهشکده در آینده قطعا

به گزارش «فلزات آنلاین»، ابراهیم جمیلی در خصوص عوارض صادراتی و ابهامات آن اظهار کرد: عوارض صادرات مواد معدنی از قبل بوده ولی به صورت پلکانی و دولت در اقدامی بدون مشورت با بخش خصوصی آن را افزایش داد.

وی افزود: اینکه تصمیم دولت مبنی بر افزایش تعرفه خوب است یا بد را خود دولت و وزارت صنعت، معدن و تجارت باید پاسخ دهد. مدیرعامل هلدینگ زرین یکی از دلایل دولت برای افزایش عوارض صادراتی را جلوگیری از خام‌فروشی عنوان و یادآور شد: باید با ایجاد ارزش افزوده بیشتر بتوانیم مشکلات صنعت را برطرف کنیم. در مورد معنی خام‌فروشی بین فعالان این حوزه اختلاف نظر وجود دارد، در قانون آمده وقتی ماده از معدن استخراج و خردایش صورت می‌گیرد، فرآوری شده است اما اینکه چقدر می‌توان این ماده را به محصول جدید با ارزش افزوده بیشتر تبدیل کنیم مورد اختلاف نظر کارشناسان است.

جمیلی بیان کرد: میزان عوارض به تصمیم شورای اقتصاد بستگی دارد. به نظر من شورای اقتصاد قبل از گرفتن هر نوع تصمیمی باید با بخش خصوصی مشورت می‌کرد که متاسفانه این اتفاق نیفتاد و شاهد این افزایش بی‌سابقه بودیم که مورد اعتراض اهالی صنعت و معدن واقع شد. وی ادامه داد: اینکه برخی از دوستان با هیاهو اعتراض می‌کنند مورد قبول نیست.

رئیس خانه اقتصاد ایران به ثبت اختراع گروه زرین و تهیه شمش از کنسانتره سرب سولفور اشاره کرد و اظهار کرد: تعدادی از تولیدکنندگان

رئیس خانه معدن استان زنجان:

زنجان، مرکز سرب و روی خاورمیانه است

رئیس خانه معدن استان زنجان گفت: زنجان به لحاظ ظرفیت در سرب و روی در کشور ذخایر خوبی دارد و این استان به عنوان قلب سرب و روی در خاورمیانه در زمینه تولید و صادرات شناخته می‌شود.

سلسانی به برگزاری سومین جلسه کارگروه احیاء معادن اشاره داشت و گفت: در سرب و روی شمش، در مس کاند که زنجیره نهایی آن است را تولید می‌کنیم. در سنگ آهن، مشکل خام‌فروشی معادن را داریم که سیاست‌گذاری این است که اقدام به احداث واحدهای فراوری بسیار کنیم تا در منطقه‌ها یا زون‌هایی که مشخص شده، فرآوری شوند سپس در کارخانه‌های مختلف و ذوب‌آهن پخش شود.

وی مشکلات موجود در تهیه ماشین‌آلات روز دنیا و حمل و نقل ریلی را از چالش‌های اساسی استان دانست و افزود: ساختارهای حمل‌ونقل در زنجان بسیار ضعیف است. حمل‌ونقل ریلی در استان قابلیت اتصال معادن به شاهراه‌های حمل‌ونقل جهانی را ندارد. همچنین افزایش کرایه‌های حمل، بخشی از معادن را دچار مشکل کرد. در هزینه تمام شده معادن کرایه حمل، سودی نمی‌رساند و حتی در سود و زیان سربه‌سر هستند. امکان تغییر بر روی قیمت‌ها و کرایه‌ها از سوی معادن وجود ندارد. البته در کمیته حمل‌ونقل خانه معدن ایران در حال پیگیری و رسیدگی به این موضوع هستیم اما به لحاظ استانی تصمیم گرفتیم تا موضوع را به این صورت پیش ببریم که قبل از حمل یک ارزش افزوده‌ای روی خاک ایجاد شود که با افزایش کرایه یا قیمت حمل‌ونقل به مشکل برخوردیم.

سلسانی با اشاره به کم‌عیار شدن معادن استان زنجان بیان داشت: هر چه میزان عیار ماده معدنی پایین‌تر باشد قیمت تمام شده،



هماتیت هم صادرات جریان دارد که بخش قابل توجهی از این مواد صادر می‌شود.

رئیس خانه معدن استان زنجان به عوارض وضع شده بر صادرات مواد معدنی و تاثیر آن بر صادرات بیان داشت: طبق قول معاونت معدنی عوارض سرب و روی به ۱۲ درصد کاهش پیدا کرد، برای سنگ آهن هم در حال مذاکره هستیم و تلاش داریم که معادن آهن را در طرح احیا و فعال‌سازی معادن کوچک و متوسط مقیاس که توسط سازمان ایمیدرو و شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران انجام می‌شود، قرار دهیم. همچنین واحدهای فرآوری پرتابل یا سیار در معادن مختلف به صورت زون‌بندی شناسایی و نهایی شده است، انجام بدهیم. در مورد سرمایه‌گذاری صحبت‌هایی انجام شده است.

به گزارش «فلزات آنلاین»، آرمین سلسانی به ظرفیت‌های معدنی استان اشاره کرد و اظهار کرد: استان زنجان به لحاظ ظرفیت و ترتیب مواد معدنی در سرب و روی، سنگ آهن‌های هماتیتی و مگنتیتی، سیلیس، تراورتن و مس ذخایر خوبی دارد، همچنین واحدهای شیشه‌سازی، چینی و بلور در استان وجود دارد. این‌ها معدنی هستند که ذخایر قابل توجهی در استان زنجان دارند. تا حدودی ذخایر منگنز داریم. از نظر تنوع ماده معدنی زنجان جزو استان‌های متنوع در ماده‌های معدنی است.

وی در پاسخ به نقش معادن و ذخایر اشاره شده در صادرات افزود: همان‌طور که می‌دانید زنجان قلب سرب و روی کشور است لذا صادرات فوق‌العاده‌ای در این بخش دارد. در سنگ آهن و کنستانتره‌های آهن، مگنتیت و

این واحدها باید پرتابل بوده و قابلیت جابه‌جایی را داشته باشند تا ماده معدنی پرعبار شود و برای فروش یا ارائه به کارخانه‌ها با مواد با عیار بالاتر پخش شود.

وی به هجده‌های اخیر طی دو سال اخیر به بخش معدن عنوان کرد: کسانی که در معدن کار می‌کنند و از فعالیت معدنی آگاه هستند می‌دانند معدن کاری جزو مشاغل سخت دنیا طبقه‌بندی شده است. همچنین اشخاصی که در معدن سرمایه‌گذاری می‌کنند هیچ امکاناتی مانند داشتن سند برای گرفتن تسهیلات را ندارند. وقتی فردی سرمایه‌گذاری میلیاردری در معدن در بیابان انجام می‌دهد و با تصمیمات خلق‌الساعه و بروکراسی‌های اداری در برهه‌هایی از زمان، معدن را غیراقتصادی می‌کند.

رئیس خانه معدن استان زنجان ادامه داد: معدن کاری و فعالیت‌های معدنی در برهه‌ای از زمان سوده بوده است. اگر این زمان‌های طلایی را از دست دهیم و تحت تاثیر بروکراسی‌ها، درگیر مشکلات قضایی و معارضین محلی و مشکلات مربوط به محیط زیست و منابع طبیعی شود، زمانی برای حل شدن این مشکلات طی می‌شود لذا زمانی که معدن می‌توانسته رونق پیدا کند، هیچ رشدی نکرده و باعث شده پروژه سرمایه‌گذاری در معدن زیان‌ده شود.

بر اساس گزارشی از اقتصاد آنلاین، سلسانی از دیگر مشکلات معدن را نبود بازار فروش و پایین بودن قیمت‌های داخلی نسبت به قیمت جهانی دانست و گفت: معدن متاثر از همه این پارامترها است، اگر پارامترها تغییر کند ممکن است معدنی که در برهه زمانی پنج تا ده ساله می‌توانسته سودده باشد قطعاً در بازه ۱۰ سال آینده زیان‌ده می‌شود. با توجه به پایین آمدن عیار ماده معدنی در معدن، حاشیه‌های سود و زیانشان روی لبه پرتگاه است.

وی در پایان بیان کرد: اگر پروژه استخراج یا ثبت طولانی شود ممکن است فعالیت معدن به راحتی غیراقتصادی شود و بازه‌های طلایی برای فروش ماده‌های معدنی و حضور در بازار جهانی از دست دهیم.

هزینه‌های استخراج بالاتر می‌رود و هزینه‌های تعمیر و نگهداری نیز بیشتر می‌شود همچنین قیمت حمل‌ونقل بالا نیز اضافه می‌شود و در نتیجه عدد و ارقامی به دست می‌آید که با عیار پایین، قابلیت حمل آن محقق نمی‌شود. حداقل کاری که می‌توان انجام داد این است که هزینه‌های حمل و نگهداری را روی ارزش افزوده ایجاد شده، سرشکن کرد و اجازه نداد که ارزش افزوده از افزایش قیمت تمام شده و قیمت حمل‌ونقل از فروش ماده معدنی و حمل آن جلوگیری کند.

وی شناسایی معادن تعطیل یا نیمه فعال شده در استان با حضور اعضای کارگروه احیا را از کارهای خوب دانست و یادآور شد: به واسطه زحمات فراوانی که در این مبحث کشیده تشکر ویژه‌ای از آقای عظیمی مجری طرح احیا و فعال‌سازی معادن کوچک دارم. استان زنجان جزو معدود استان‌هایی است که طرح احیا و فعال‌سازی را به خوبی به انجام رسانده است. اطلاعات معدن فلزی احصا و در نشست‌ها و جلسات مختلف به کارشناسان تهیه و تولید ارائه شده است. مخصوصاً اقدامات خوبی برای ذخایر سنگ آهن که انجام شده است و برنامه بعدی بر روی معادن مس است که اطلاعات آن استخراج شده و تناژ معدنی که می‌توانند یک واحد فرآوری را تامین کرده، در هر زون فعال و اینکه چه ظرفیتی خواهد داشت، مشخص شده است.

رئیس خانه معدن استان زنجان ادامه داد: با معدنکاران نیز جلسات مختلفی برگزار شده تا مشخص شود تمایل به سرمایه‌گذاری در معدن را دارند؟ یا کدام معادن سرمایه‌پذیرند و درخواست سرمایه‌گذار دارند تا معادنشان فعال شود. این اطلاعات مشخص و لیستی تهیه شد که در جلسه‌ای با شرکت تهیه و تولید، بررسی شد که سرمایه‌گذاران را به چه طریق می‌توان کنار هم آورد.

سلسانی ادامه داد: تصمیم‌گیری شد تا کنسرسیوم‌هایی تشکیل شود که طبق آن سرمایه‌گذاران اقدام به سرمایه‌گذاری و واحدهای فرآوری را در مناطق احداث کنند.

ساختارهای حمل‌ونقل در زنجان بسیار ضعیف است. حمل‌ونقل ریلی در استان قابلیت اتصال معادن به شاهراه‌های حمل‌ونقل جهانی را ندارد. همچنین افزایش گرایه‌های حمل، بخشی از معادن را دچار مشکل کرد



کاهش تولید مس ریوتینتو با افت عیار کانسنگ؛

برنامه‌های ریوتینتو برای بهبود عیار کانسنگ مس



تولید مس ریوتینتو در سه ماهه پایانی ۲۰۱۹ به دلیل افت عیار کانسنگ به ویژه در معدن Kennecott کاهش داشت، در حالی که تولید آلومینیوم نیز با وقفه تولید غیرمنتظره در ایسلند و کانادا در نیمه دوم سال ۲۰۱۹ با کاهش مواجه شد.

به هزینه اکتشاف و ارزیابی در سال ۲۰۱۸ رشد ۲۸ درصدی داشته است.

■ افزایش تولید سالانه بوکسیت و افت تولید سالانه آلومینیوم

تولید بوکسیت ریوتینتو در سال ۲۰۱۹ با رشد ۹ درصدی به ۵۵٫۱ میلیون تن رسید که دلیل اصلی آن افزایش تولید معدن Amrun در کوئینزلند استرالیا بود. اما تولید آلومینیوم این شرکت با کاهش ۲ درصدی نسبت به سال گذشته به ۳٫۱۷ میلیون تن رسید. تعطیلی یکی از سه پات لاین ISAL در ایسلند برای پیشگیری از مشکلات ایمنی و تعمیرات زودتر از موعد واحد ذوب Kitimat در کانادا در نیمه دوم سال از دلایل اصلی کاهش تولید بودند. بررسی استراتژیک واحد ذوب آلومینیوم Tiwai Point در نیوزیلند در ۳ ماهه نخست سال ۲۰۲۰ تکمیل خواهد شد. آکوا نیز در سال ۲۰۱۹ اعلام کرده بود که در حال بازبینی حدود نیمی از ظرفیت جهانی ذوب آلومینیوم خود است.

ریوتینتو انتظار دارد که طراحی معدن در نیمه نخست سال ۲۰۲۰ و تخمین نهایی هزینه و برنامه‌ریزی در نیمه دوم همین سال تکمیل شود. مالکیت معدن Oyu Tolgoi در بیابان گبی ۶۶ درصد در اختیار Turquoise Hill Resources (THR) و ۳۴ درصد در اختیار دولت مغولستان است؛ ریوتینتو نیز دارای سهام اکثریتی در شرکت THR است.

ریوتینتو همچنین به پیشرفت پروژه گزارش مستقل پیش‌نویس تاثیرات زیست‌محیطی در آگوست ۲۰۱۹، از مانع اخذ مجوز عبور کرد. سرمایه‌گذاری مشترک ریوتینتو (۵۵ درصد) و BHP Billiton (۴۵ درصد) در این پروژه، بخش اعظم هزینه اکتشاف و ارزیابی ریوتینتو را به خود اختصاص می‌دهد. ریوتینتو علاوه بر پروژه Resolution Copper در پروژه‌های Falcon و Winu در استرالیا و کانادا نیز فعالیت می‌کند و مجموع سرمایه‌گذاری این سه پروژه به ۶۲۴ میلیون دلار می‌رسد که نسبت

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از Fastmarkets MB، تولید معدنی مس ریوتینتو در سال ۲۰۱۹ با کاهش ۵ درصدی نسبت به سال پیش از آن به ۵۷۷ هزار و ۴۰۰ تن رسید که دلیل اصلی آن کاهش عیار کانسنگ مس بود. افت عیار به ویژه در تولید سه ماهه پایانی سال ۲۰۱۹ معدن Kennecott در یوتا تاثیر زیادی داشت.

انتظار می‌رود که مشکل افت عیار تا زمان دسترسی به عیار بالاتر از پایان سال ۲۰۲۰ ادامه داشته باشد که نتیجه اجرای فاز اول پروژه گسترش دیوار جنوبی معدن Kennecott خواهد بود. این پروژه با سرمایه‌گذاری ۱٫۵ میلیارد دلاری باعث ادامه عملیات معدنی تا سال ۲۰۳۲ خواهد شد.

پیش از این نیز ریوتینتو برای استخراج کانسنگ با عیار بالاتر در اسکوندیدا بزرگ‌ترین معدن مس دنیا اقدام کرده بود. شفت (تونل) اولیه پروژه زیرزمینی Oyu Tolgoi در مغولستان در اکتبر ۲۰۱۹ تکمیل شد و ریوتینتو اعلام کرد که از نظر هزینه و برنامه‌ریزی در همان بازه‌ای بود که در ماه جولای ۲۰۱۹ اعلام شده بود.

مشکل کمبود لیتیم مانعی در راه اهداف هند برای خودروهای الکتریکی؛

ذخایر اندک لیتیم هند برای تولید باتری کافی نیست



اهداف بزرگ هند برای تبدیل شدن به قطب جهانی تولید خودروهای برقی با مانع بزرگ کمبود دسترسی به لیتیم مواجه است.

قطعات باتری برای هند تعریف نشده است. سرمایه‌گذاری مشترک Khanij Bidesh India Ltd. بین سه شرکت دولتی نالکو، شرکت مس هندوستان و شرکت اکتشافات معدنی با هدف اکتساب معادن لیتیم و کبالت در خارج از هند تشکیل شده است. شرکت Amara Raja Batteries Ltd. دومین تولیدکننده بزرگ باتری در هند کارخانه مونتاژ باتری لیتیم-یونی تاسیس خواهد کرد و شرکت Suzuki Motor Corp. به همراه Toshiba Corp. و Denso Corp. در حال احداث کارخانه تولید باتری لیتیم-یونی هستند. شرکت Manikaran هند برای تامین مالی مشترک ارزیابی ایجاد پالایشگاه لیتیم در هند با ظرفیت ۱۰ تا ۱۵ هزار تن محصول نهایی توافقی با Neometals استرالیا امضا کرده است. اما این ظرفیت نسبت به نیاز پیش‌بینی شده ۲۰۰ هزار تن هیدروکسید لیتیم تا سال ۲۰۳۰ کافی نیست. بازار خودروهای برقی به آهستگی در حال رشد است؛ سرعت این رشد نسبت به انتظارات دولت کمتر است، اما بازار در آینده نسبتاً بزرگ خواهد شد.

در هند فروخته شد، در حالی که فروش خودروهای سوخت فسیلی در همان سال حدود ۲,۴ میلیون دستگاه بود. اگرچه خودروهای الکتریکی هنوز سهم ناچیزی در بازار خودروی این کشور دارند، اما پیش‌بینی می‌شود که این کشور تا سال ۲۰۴۰ به چهارمین بازار بزرگ خودروهای الکتریکی تبدیل شود و این خودروها حدود یک سوم کل فروش انواع خودرو را در این کشور به خود اختصاص دهند.

■ وابستگی به واردات

چندین برنامه برای احداث کارخانه تولید باتری لیتیم-یونی در هند در دست اقدام است. اما چین (بزرگ‌ترین بازار خودروهای الکتریکی در جهان) طلایه‌دار زنجیره تامین باتری است. حدود سه چهارم ظرفیت تولید پیل باتری دنیا در چین قرار دارد و شرکت‌های چینی کنترل زیادی در مواد اولیه داخلی و خارجی باتری و واحدهای فرآوری دارند. این در حالی است که شرکت‌های هندی در تلاش برای سرمایه‌گذاری برای تامین مواد اولیه از داخل یا بازار خارجی هستند، اما هنوز موفقیت زیادی نداشته‌اند زیرا ظرفیت بالادستی زیادی در تولید

به گزارش «فلزات آنلاین» و به نقل از Bloomberg، کشور هند با برخی از آلوده‌ترین شهرهای جهان برای تمیز کردن هوای آلوده خود به سراغ خودروهای انرژی نوین حرکت کرده است. این در حالی است که منابع اندک لیتیم که برای تولید باتری خودروهای برقی الزامی است، این کشور را مجبور ساخته تا در خارج از مرزها به دنبال تامین لیتیم مورد نیاز خود باشد.

تولید خودروهای برقی هند وابستگی زیادی به واردات مواد شیمیایی لیتیم از چین دارد که برای تولید کاتد و پیل باتری استفاده می‌شود. چین دارای زنجیره تامین قوی مواد شیمیایی لیتیم، کاتد باتری، پیل باتری و خودروهای الکتریکی است، اما هند از این موارد بی‌نصیب مانده است.

دولت نارندرا مودی، نخست‌وزیر هند، در سال ۲۰۱۹ از اقداماتی برای ترویج خودروهای انرژی پاک پرده‌برداری کرد؛ این اقدامات شامل برنامه ۱,۴ میلیارد دلاری برای تبدیل هند به قطب تولید خودروهای برقی و کاهش مالیات برای تشویق خرید این نوع از خودروها می‌شود. در سال ۲۰۱۸ تنها سه هزار خودروی الکتریکی

شرکت معدنی و صنعتی گل گهر (سهامی عام)
GOL-E-GOHAR MINING & INDUSTRIAL Co.



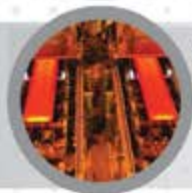
گل گهر ۱۳۹۸



۲۴ میلیون تن کنسانتره



۲۱ میلیون تن گندله



۵ میلیون تن فولاد



رویش باور باد در کویر