سریع‌تر از امروز، فردا را خلق کنید...

فلزات آنلاین

هفته‌نامه الکترونیکی خبری و تحلیلی فلزات آنلاین

شماره ۲۲۶ / مرداد ماه ۱۴۰۱

محمدحسین بصیری:

صادرات، ناجی تولیدکنندگان

بهروز پیرمحمدی:

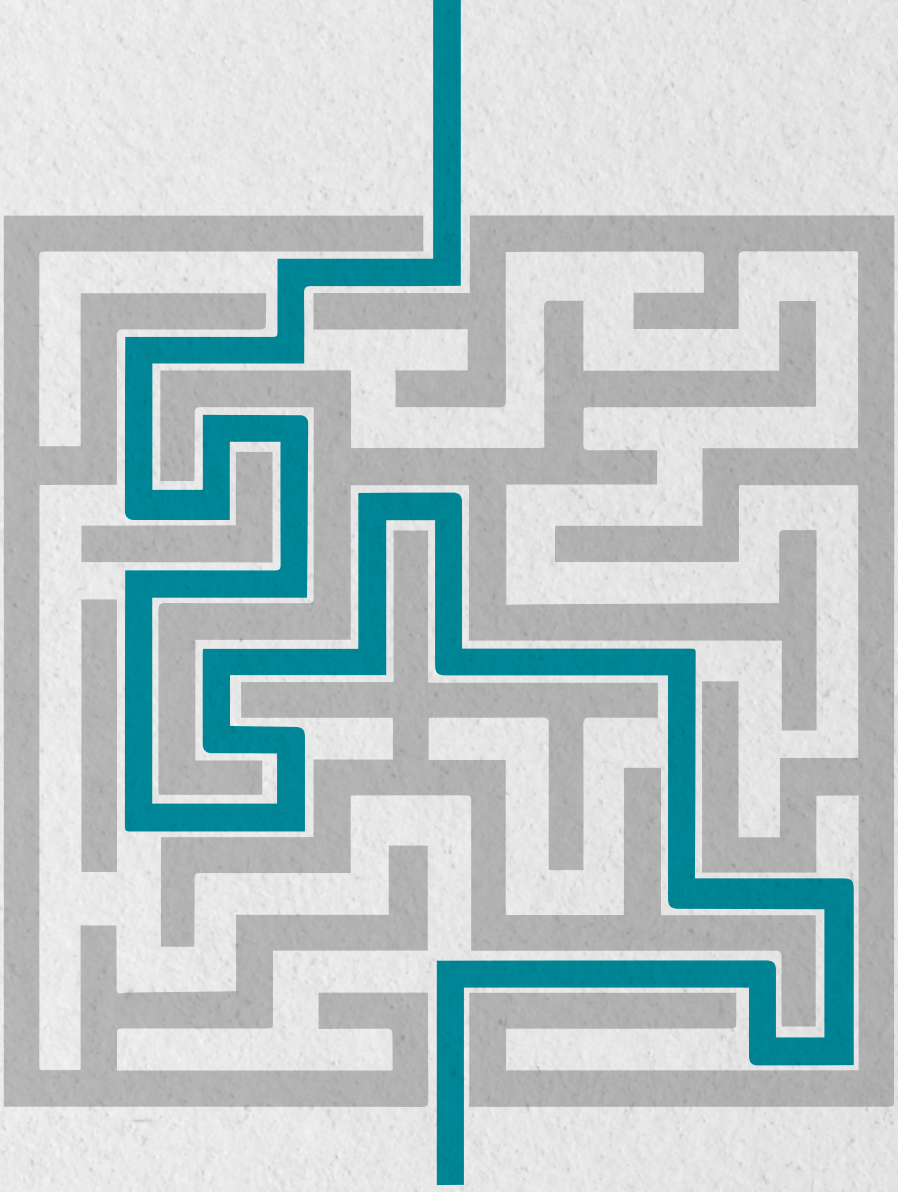
تعطیلی روزافزون کارگاه‌های تولیدی شمش مس

محمدحسین قائمی‌راد:

«ومعادن»، حافظ منافع سهامداران

نایب رئیس هیئت مدیره شرکت صنایع هفت الماس:

حکمرانی در معدن شفاف نیست



آتورپات

شرکت مشاوره اقتصادی فلزات و مواد آرمان

شرکت مشاوره اقتصادی فلزات و مواد آرمان آتورپات

مشاور طرح جامع مس کشور

مشاور طرح جامع طلای کشور

بهترین روش پیش‌بینی آینده، خلق آن است...

www.aturpatconsulting.ir

پایگاه خبری و تحلیلی فلزات آنلاین

فلزات آنلاین

هفته نامه الکترونیکی خبری و تحلیلی

شماره ۲۲۶

تاریخ انتشار: ۱۴۰۱/۰۵/۰۱

صاحب امتیاز و مدیر مسئول: اتابک خلیلی

طراح گرافیک: مهری باقری

کارشناس بازرگانی: یاسمن عباسی

اعضای تحریریه:
سعید فتاحی‌منش، فاطمه حفیظی
محمدرضا طارمی، فاطمه یعقوبی‌زاده

آدرس:
تهران | خیابان شریعتی | بالاتر از تقاطع سمیه
پلاک ۱۱۴ | واحد یک

۰۲۱-۷۷۶۵۳۸۳۴
۰۲۱-۷۷۵۰۶۸۳۵
Info@felezatonline.ir
@felezatonline_ir
felezatonline
felezatonline
www.felezatonline.ir

فهرست:

سرمقاله

دوراندیشی غیرقابل تصور ۴

گفت‌وگوی ویژه

حکمرانی در معدن شفاف نیست ۶

فـــولاد

صادرات، ناجی تولیدکنندگان ۱۲

بحران سرمایه‌گذاری در صنعت ریخته‌گری ۱۶

آلومینیـــوم

امیدوار به ادامه تولید هستیم ۲۲

آینده روشن برق در گرو توسعه صنعت سیم و کابل ۲۴

مـــس

تعطیلی روزافزون کارگاه‌های تولیدی شمش مس ۲۸

ضرورت بازنگری در سیاست‌های رفع تعهد ارزی ۳۰

توسعه منابع انسانی با فرهنگ‌سازی در سازمان ۳۴

سرب و روی

به دنبال نیروی انسانی متخصص هستیم ۳۸

بورس و اقتصاد

«ومعادن»، حافظ منافع سهامداران ۴۴

تحلیل

رشد ۵۷ درصدی فروش صادراتی «فباهنر» ۴۸

رشد ۶۷ درصدی درآمد حاصل از فروش کاتد «فملی» ۵۲

چین پرچم‌دار در صادرات مفتول فولادی و آلمان بزرگ‌ترین متقاضی مفتول ۵۶

تولید ۶ میلیون تنی آلومینا در شرکت نورسک هیدرو طی سال ۲۰۲۱ ..... ۶۰

آمریکا بخشی از سهم خود، در تجارت قراضه آلومینیوم را از دست داد ۶۴

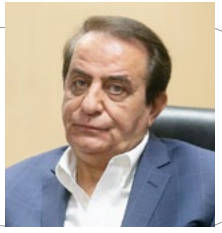
چشمه جوشان سنگ فسفات در دل مغرب زمین/ بررسی تولید جهانی سنگ فسفات ۶۸

بررسی عرضه جهانی اسید سولفوریک؛ افت تولید/ عامل جهش قیمت اسید ۷۰

مهم‌ترین عناوین خبری صنایع معدنی و فلزی

اجرای چهار ابرپروژه در «فملی» تا پایان سال جاری ۷۶

دوراندیشی غیر قابل تصور



محمد کشتی‌آرای
نایب رئیس هیئت مدیره
اتحادیه تولیدکنندگان طلا و
جواهر ایران

در روزهای اخیر روند نزولی قیمت جهانی طلا، بازار را ملتهب کرده است؛ به طوری که در روزهای مشابه هفته گذشته منتهی به جمعه ۲۴ تیر ۱۴۰۱، قیمت جهانی این فلز ارزشمند با رقم ۱۷ هزار و ۲۹ دلار داد و ستد شده است که این میزان در مقایسه با قیمت کنونی طلا، کاهش ۰,۷۸ درصدی یا ۱۳,۳ دلاری نسبت به مدت زمان مذکور را نشان می‌دهد.

باید در نظر داشت که قیمت جهانی طلا تحت تاثیر عوامل داخلی ازجمله عرضه، تقاضا و رفتار سرمایه‌گذاران و همچنین عوامل خارجی اعم از شاخص دلار و متغیرهای کلان اقتصادی، جنگ، قیمت نفت، ارزش دلار و شاخص‌های جهانی سهام تعیین می‌شود. این در حالی است که همواره نوسانات ارزی به ویژه دلار آمریکا، یکی از تاثیرگذارترین عوامل بر قیمت طلا بوده است؛ به طوری که اگر دلار آمریکا روند کاهشی داشته باشد، تمایل برای خرید طلا افزایش می‌یابد. همچنین عرضه و تقاضا در بازار طلا نیز بر قیمت‌ها تاثیرگذار است. زمانی که تقاضا برای طلا بیشتر باشد، قیمت آن افزایش پیدا می‌کند و عرضه بیش از حد آن، کاهش قیمت را به دنبال خواهد داشت.

این در حالی است که اگر قیمت نفت و طلا با افزایش مواجه شوند، قیمت دلار برخلاف این دو عمل خواهد کرد. از سوی دیگر، جنگ روسیه و اوکراین نیز کم سابقه‌ترین وضعیت را در نرخ اونس جهانی ایجاد کرده بود که اگر نرخ ارز در کشور کنترل نمی‌شد، قیمت طلا و سکه به شدت افزایش پیدا می‌کرد اما اکنون تاثیر منفی و کاهشی در صنعت طلا داشته است. بنابراین به دلیل متغیرهای گوناگون، نمی‌توانیم پیش‌بینی قابل قبولی از صنعت طلا داشته باشیم؛ به طوری که همواره شاهد افت و خیز قیمت این فلز گران‌بها هستیم. با وجود اینکه در حال حاضر با کاهش قیمت طلای جهانی مواجه شده‌ایم اما در بلندمدت نمی‌توانیم کاهش چشمگیر قیمت طلا را متصور شویم؛ چراکه در سال گذشته، پیش‌بینی شده بود که قیمت جهانی طلا معادل دو هزار دلار به ازای هر اونس برسد اما متاسفانه این مهم برخلاف انتظارات پیش رفت و به‌جای افزایش، با کاهش قیمت جهانی طلا روبه‌رو شده‌ایم.

نکته قابل توجه در بازار طلا و سکه این است که هم‌اکنون بازار این فلز ارزشمند روال عادی خود را طی می‌کند. در حقیقت بازار طلا به دو گروه سرمایه‌گذاری و زیورآلات تقسیم‌بندی می‌شود که بازار زیورآلات طلا با توجه به مناسبت‌ها به‌ویژه ایام خاص در کشور، با تقاضای افزایشی و یا کاهشی روبه‌رو است. همچنین در بخش سرمایه‌گذاری نیز به دلیل نوسانات نرخ ارز و عرضه و تقاضا، بدون هیچ‌گونه تغییری نسبت به ایام سال به فعالیت خود ادامه می‌دهد. بر همین اساس، با توجه به نزدیک شدن به ایام ماه محرم و صفر، تقاضا برای خرید طلا و سکه رو به افزایش است که در نتیجه قیمت طلا و انواع سکه حباب بالایی دارد و کاهش قیمت جهانی طلا نتوانسته است بر رشد تقاضا تاثیر بگذارد و تنها در این ایام تقاضا برای خرید طلا کاهش می‌یابد. در نهایت می‌توان گفت هیچ برنامه مشخصی را نمی‌توانیم برای صنعت طلا به صورت ۱۰۰ درصدی تضمین کنیم؛ چراکه رونق بازار داخلی، در گرو درآمد عمومی مردم است تا چه اندازه قدرت خرید و توانایی برای خرید طلا را در آن زمان داشته باشند.

فـــولاد

آلومینیوم

مس

سرب و روی

بورس و اقتصاد

نایب رئیس هیئت مدیره
شرکت صنایع هفت الماس:

حکمرانی در معدن شفاف نیست

شرکت هفت الماس در سال گذشته، به رغم تمام چالش‌های موجود از جمله قطعی برق و گاز، تحریم‌های داخلی و خارجی توانست طرح‌های توسعه‌ای خود، شامل تولید ورق قلع اندود و ورق سیلیکونی را محقق کند. این موفقیت ماحصل استراتژی و تصمیمات به موقع مدیران ارشد این شرکت است. در این خصوص خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» با نوید ایزد پناه، نایب رئیس هیئت مدیره این شرکت گفت‌وگویی انجام داده است که متن کامل آن را در ادامه خواهید خواند:

با توجه به چالش‌های موجود عملکرد شرکت هفت الماس در سال جاری چگونه بوده است؟

خوشبختانه در سال جاری، با وجود تمام مشکلات و چالش‌های پیش‌رو، خط تولید ورق قلع‌اندود با ظرفیت ۱۲۰ هزار تن به بهره‌برداری خواهد رسید؛ به طوری که اکنون تولید آن در دوره آزمایشی است و قطعات محدودی را برای ارزیابی به مشتریان ارائه داده‌ایم. همچنین این خط تولید، قابلیت افزایش تولید تا ۱۴۰ هزار تن را دارد. بر این اساس، امیدوارم هستیم با ثبت رسمی پروانه بهره‌برداری خود در وزارت صمت، تنوع و افزایش تولید را در پیش داشته باشیم. در همین راستا، ورق سیلیکون استیل مورد استفاده در موتورهای الکتریکی، از جمله محصول مهم دیگر شرکت هفت الماس محسوب می‌شود که به بهره‌برداری رسیده است و اکنون در حال تولید محصولات آن هستیم. در واقع ورق فولاد سیلیکونی مغناطیسی غیرجهت‌دار (non-oriented) مورد استفاده در ساخت الکتروموتور است. ورق سیلیکون استیل در ترانسفورماتور، جزو پروژه‌های جداگانه شرکت هفت الماس است که در این زمینه تاکنون روند فیزیکی ثبت نشده است. از دیگر اقدامات این شرکت، احداث پروژه نیروگاه برق است که امیدوار هستیم تا پایان سال جاری این نیروگاه به بهره‌برداری رسد و برای تامین برق مورد نیاز خود، بتوانیم وارد مدار تولید شویم.

در حال حاضر اصلی‌ترین چالش تولیدکنندگان چیست؟

قیمت‌گذاری دستوری، مهم‌ترین مشکل تولیدکنندگان است. در حال حاضر، هم در تامین مواد اولیه و هم در فروش محصولات با چالش‌های متعددی مواجه هستیم. قیمت‌گذاری دستوری ضمن از بین بردن شفافیت از بازار کالا و افزایش رانت در بازارهای مختلف، باعث می‌شود تا سرمایه‌گذار قادر به برنامه‌ریزی برای ورود سرمایه‌های خود به بخش تولید نباشد. در واقع ساز و کار پیچیده تالار شیشه‌ای بورس، هیچ گونه تشابهی با سایر بورس‌ها در دنیا ندارد. قیمت‌گذاری دستوری مانند تقسیم غنائم است. متاسفانه این ساز و کار غلط، مانند ابزاری در دست حاکمیت تلقی می‌شود که فاتحان جنگ هر کدام به تقسیم غنائم به دست آمده، می‌پردازند.

هر نوع سیاست جدیدی در بازارها به عنوان مداخله دولتی، آن هم به شیوه قیمت‌گذاری دستوری، شکست حکمرانی اقتصادی را تشدید و همچنان دولت را در آینده بیش از پیش گرفتار مسائل این بازارها خواهد کرد که تنها از امروز به آن زمان موکول شده‌اند.

هدف اصلی نظام اقتصاد دستوری برخلاف نظام اقتصادی آزاد، به افزایش رساندن رفاه اجتماعی به جای حداکثر کردن سود اقتصادی است. نظام اقتصادی کشور را نمی‌توان گاهی به صورت دستوری و گاهی به صورت آزاد مدیریت کرد؛ به طوری که هیچ گونه تناسبی با یکدیگر ندارند.

از دیگر چالش‌های موجود، معاملات در بورس کالا است؛ چراکه بورس فضایی برای خرید و فروش محصولات است که تولیدکنندگان باید محصولات خود را به صورت آزاد در آن عرضه کنند اما متاسفانه زمانی که قیمت، حجم فروش، میزان خرید و دامنه نوسان به صورت دستوری تعیین شود، محصولات با قیمت واقعی به دست مصرف‌کننده نهایی نخواهد رسید.

برای حل این مشکل، اگر بتوانیم از مکانیزم قیمت‌گذاری دستوری عبور کنیم، قطعا مهم‌ترین معضل صنایع فلزی کشور برطرف خواهد شد.

انتظار شما به عنوان تولیدکننده بخش خصوصی از دولت چیست؟

انتظار می‌رود دولت تکلیف تولیدکننده را در قیمت‌گذاری، مشخص و از صدور دستورالعمل شتاب‌زده و ناگهانی خودداری کند. از آنجایی که ایران دارای چهار منابع طبیعی است که معدن در زنجیره فولاد، یکی از موارد را تشکیل می‌دهد. جالب است که دولت در بخش معدن بر اساس

دولت باید با شناخت مشکلات، تعیین اولویت‌ها و هدف‌گذاری درست، مسائل را یکی پس از دیگری حل کند اما متاسفانه سیاست‌گذاران تاکنون تکلیف خود درباره مسائل مهم و اساسی اقتصادی و صنایع مشخص نکرده‌اند و در کلاف سردرگمی مانده‌اند

نظام اقتصاد آزاد پیش می‌رود اما در ادامه مسیر زنجیره فولاد، اقدام به قیمت‌گذاری دستوری در بورس کالا می‌کند. در صورتی که اگر شیوه مدیریت در بخش معدن به صورت اقتصاد آزاد پیش رود، اجازه قیمت‌گذاری دستوری برای مواد اولیه را نخواهیم داشت.

ایمیدرو به عنوان یک سازمان دولتی در زمینه واگذاری معادن، فعالیت و اقدام مثبتی را آغاز کرده است؛ به طوری که با قیمت‌گذاری، حق واگذاری معادن به شرکت‌های خصوصی را صادر می‌کند. زمانی که با برگزاری مناقصه‌ها، حق استخراج از معادن به بخش خصوصی اختصاص داده می‌شود و بخش خصوصی نیز با درصد مشخصی، سنگ‌آهن مورد نیاز کشور را استخراج می‌کند، منطقی نیست که برای ادامه مسیر با ابزارهایی همچون قیمت‌گذاری دستوری، عوارض صادراتی و... سنگ‌اندازی شود.

در شرایطی که در تولید شمش فولادی مازاد بر نیاز داخل وجود دارد، باید صادرات در کشور صورت گیرد و دلیلی برای نگرانی نسبت به میزان صادرات فولاد وجود ندارد اما متاسفانه دولت با دستورالعمل‌های ناگهانی و یک‌شبه، سبب کاهش و حذف ارزآوری به کشور شده که متاسفانه تاکنون بازارهای صادراتی ایران در شرایط مطلوبی قرار ندارد و همواره در حال نوسان است. با توجه به مشکل صادرات، شرکت هفت الماس تثبیت بر کیفیت و جایگاه فروش به‌ویژه صادرات را در سال جاری در دستور کار خود قرار داده است. علی‌رغم اینکه رشد تناژ تولید و افزایش ظرفیت اسمی در سال آینده را نخواهیم داشت اما طی دو سال آتی، تمرکز اصلی شرکت معطوف بر افزایش کیفی محصولات و رشد صادرات است.

همچنین در راستای اقتصاد شناوراز دولت محترم درخواست می‌شود تا برای ایجاد ساز و کاری مشخص جهت وحدت و یک صدا شدن صنعت فولاد، اقدامات لازم را انجام دهد؛ چراکه این الزام وجود دارد که تکلیف با بانک‌های که تمام سرمایه آن‌ها از بین رفته است، مشخص شود. در ایران، به ازای هر ۲۰ بانک، ۱۰ بانک مطابق قانون ورشکسته هستند و این بانک‌ها باید اعلام ورشکستی کنند و از اقتصاد کشور حذف شوند تا بیش از این به اقتصاد صدمه‌های جبران‌ناپذیر وارد نکنند. زمانی که برخی از بانک‌ها با مدیریت غلط در یک دوره زمانی، تبدیل به نماد سرطان در اقتصاد کشور شده‌اند، باید هر چه زودتر مشکلات اقتصادی کشور برطرف شود که راه حل رفع این معضل، اعلام ورشکستگی بانک‌های یاد شده است. به عنوان مثال، در اقتصاد آمریکا طی بازه زمانی مشخص، چند بانک و موسسه اعتباری فاسد به وجود آمدند که دولت آمریکا، به سرعت به رفع مشکل پرداخت.

به نظر می‌رسد بانک مرکزی به اندازه کافی از حمایت‌های لازم برخوردار نباشد؛ چراکه عملکرد این پناهگاه امن اقتصادی به گونه‌ای نشان داده شده است که موقعیت اقتصادی بانک‌ها را بهبود نبخشیده و ممکن است سبب بسته شدن شریان‌های اقتصادی کشور شود. بانک مرکزی، هسته اصلی و قلب اقتصاد کشور است و زمانی که یکی از بانک‌ها دچار فساد شوند، قطعا موقعیت اقتصاد کشور نیز نامطلوب می‌شود که باید هر چه سریع‌تر برای بهبود آن چاره‌ای اندیشید.

◄ به نظر شما با توجه به شرایط موجود آیا تولید ۵۵ میلیون تن فولاد در سه سال آینده امکان‌پذیر است؟

مشکلات بزرگ مهم اقتصادی از جمله کمبود زیرساخت به‌ویژه برق، عامل بروز چالش‌های صنایع فلزی و معدنی ایران است. متاسفانه با چند معضل جدی اقتصادی در کشور مواجه

هستیم که در بلاتکلیفی برای حل این مشکلات به سر می‌بریم. مشکلات اقتصادی کشور، عامل بروز چالش‌های متعدد در صنایع فلزی است؛ به طوری که با مشکل کمبود زیرساخت به ویژه برق در کشور مواجه هستیم.

دولت باید با شناخت مشکلات، تعیین اولویت‌ها و هدف‌گذاری درست، مسائل را یکی پس از دیگری حل کند اما متاسفانه سیاست‌گذاران تاکنون تکلیف خود درباره مسائل مهم و اساسی اقتصادی و صنایع مشخص نکرده‌اند و در کلاف سردرگمی مانده‌اند. مکانیزم کشور در کدام مسیر حرکت می‌کند؟ مسیر کمونیسم یا اقتصاد آزاد حاکم شده است؟

اگر مکانیزم ایران بر اساس اقتصاد کمونیسم تعیین شده است، باید تمامی تولید نفت کشور و قیمت‌گذاری‌ها توسط یک مرجع مشخص همچون شرکت ملی نفت تعیین شود اما اگر بخواهیم به صورت اقتصاد آزاد عمل کنیم، باید به سمت الگوی حکمرانی بهره‌وری در کشور حرکت کنیم.

◄ دیدگاه شما در خصوص واگذاری معادن دولتی به بخش خصوصی چیست؟

همان گونه که در فقه اسلامی به اموالی که مالک شخصی ندارد و در نظام‌های مختلف در اختیار دولت‌ها قرار دارد، انفال تلقی می‌شود نیز باید با ایجاد درصدبندی، بخشی از معادن کشور را به بخش خصوصی واگذار کنیم. ایران تاکنون در این زمینه اقدام مثبتی انجام نداده است؛ به طوری که مکانیزم کسری بودجه در کشور مشخص نیست. آیا دولت قصد ایجاد محدودیت برای اقتصاد و کاهش کسری بودجه و نقدینگی و ساختار تورم و کسری بودجه را در پیش دارد؟ در این خصوص اگر روش انفال در بخش معدن را بپذیریم، علاوه بر مشکلات موجود متاسفانه به دلیل نداشتن زیرساخت انرژی اعم از نفت، گاز و...، صنعتگر با چالش جدیدی مواجه می‌شود که در نهایت از مسیر توسعه صنعت فولاد باز خواهیم ماند. در حال حاضر صنعت فولاد با دو نظام اقتصادی آزاد و کمونیسم مدیریت می‌شود.

از آنجایی که فولاد، فرزند صنعت و معدنی است که از سنگ‌آهن، گاز و نفت متولد شده، تا زمانی که ساختار این معادن به درستی مشخص و تعریف نشده باشد، ادامه زنجیره فولاد نیز با تلاطم مواجه می‌شود. در واقع تمام زنجیره فولاد به یکدیگر متصل هستند که در حال حاضر، متاسفانه صنعت فولاد با مشکلات قطعی و کمبود برق، گاز و زغال‌سنگ دست‌وپنجه نرم می‌کند.

به دلیل اینکه از ابتدای زنجیره فولاد، ساز و کار مشخصی برای این صنعت تعیین نشده است، به هنگام سرمایه‌گذاری دولت در بخش‌های متفاوت زنجیره، نبود توازن و سرمایه‌گذاری مازاد ایجاد می‌شود. حتی اگر بخشی از مسائل به بخش خصوصی واگذار شود، باز هم برخی مشکلات به نوبه خود رخ‌نمایی می‌کنند. البته بخش خصوصی با قدرت و دسترسی‌هایی که در اختیار دارد، می‌تواند مواد اولیه مورد نیاز خود را با قیمت کمتری خریداری کند اما این بخش برای تامین مواد اولیه، سنگ‌آهن مورد نیاز خود را با عیار پایین تامین می‌کند که این فرایند، باعث از دست رفتن بخشی از معادن پایین‌دست کشور می‌شود. متاسفانه چالش‌های صنعتگران به این مرحله ختم نمی‌شود و تولیدکنندگان پس از تامین مواد اولیه، با مشکلات متعددی همچون قیمت‌گذاری دستوری، محدودیت توزیع منابع و بازار رانت و سیاه مواجه خواهند شد که در نتیجه باعث عدم تعادل در کل زنجیره فولاد می‌شود.

◄ تاثیر تحریم‌ها را در تولید چگونه ارزیابی می‌کنید؟

ما بر این باور هستیم که ساختار نظام اقتصادی ایران تا حدودی به تحریم‌های خارجی مقاوم شده است. اگر ۲۰ سال گذشته را مورد بررسی قرار دهیم، از مقاومت اقتصادی بسیار پایینی برخوردار بوده‌ایم اما اکنون اقتصاد ایران، تحریم‌های خارجی را پذیرفته و خود را با این شرایط تطبیق داده است. در حال حاضر تاثیر تحریم‌های خارجی در صنعت فولاد زیر ۱۰ درصد است؛ به طوری که در گذشته این تحریم‌ها تا ۴۰درصد در این صنعت تاثیرگذار بود اما اکنون دارای مشتریان ثابتی است که شرایط تحریمی ایران را پذیرفته‌اند. متاسفانه تولیدکنندگان با تحریم‌های داخلی مواجه هستند؛ به طوری که با معضل بزرگی به نام بورس کالا یعنی ساختارهای نظارتی نامتعادل روبه‌رو هستند که با دستورالعمل‌ها و بخشنامه‌های بدون منطق، صنعت فولاد کشور را تحریم می‌کند.

فـــولاد

صادرات، ناجی تولیدکنندگان

بحران سرمایه‌گذاری در صنعت ریخته‌گری

محمدحسین بصیری، مدیرعامل شرکت گسترش صنایع و معادن ماهان در گفت‌وگو با «فلزات آنلاین»:

صادرات، ناجی تولیدکنندگان

از ابتـدای سـال جـاری صنعت فولاد گریبان‌گیـر چالش های داخلـی و خارجی بوده کـه هر کدام بـه نوبـه خـود، مانع مرتبط بـا صنعت فولاد برای رسـیدن به ظرفیـت ۵۵ میلیون تن فولاد در سـال شـده اسـت. در این رابطه «فلزات آنلاین»، با محمدحسـین بصیری، مدیرعامل شـرکت گسـترش صنایع و معادن ماهان گفت‌وگویی انجام داده‌ایم که متن کامل آن را در ادامه خواهید خواند:

در حـال حاضـر وضعیـت بـازار فـولاد و صنایع معدنی را چگونه ارزیابی می کنید؟

با توجه به رکود اقتصادی پیش روی جهان و اتخـاذ سیاست‌هـای انقبـاضی در کشورهـای توسعه‌یافته برای مهار تورم، شرایط مساعدی در کوتاه‌مـدت برای بازار داخل و معاملات مشاهده و پیش‌بینی نمی‌شود. از دیدگاه بازار خارج، قیمت فولاد می‌توانـد بـه دلیل تـداوم رکود گفته شده و کاهش تقاضا دچار سقوط شود. قطعا بازار داخل کشور نیز در نتیجه شرایط بین‌المللی دچار نوساناتی خواهد شد. البته باید مشکلات عدیده در بخش تولید را نیز اضافه کرد؛ به طوری که این مشکلات طی ماه‌های جاری موجب شده است که بازار فولاد از روند ثبات خود خارج شود.

آسیب‌های ناشی از فعالیت نداشتن شرکت‌ها در زمینه صادرات باعث بی‌میلی تولیدکنندگان به رونق کارخانه‌ها و رکود در بازار داخلی شده است. قطعا شرایط فعلی بازار می‌تواند متاثر از مسائل سیاست خارجی و بهای ارز در هفته‌های آتی دچار تغییر و تحول شود. در هر حال با توجه به شرایط کنونی و وضعیت جهانی و داخلی، می‌توان احتمال رکود بازار در کوتاه‌مدت را پیش‌بینی کرد.

قطعا نبود منابع و مشکلات زیادی در تامین انرژی طی ماه‌های گرم سال در کشور در وضعیت بازار فولاد و صنایع معدنی مزید بر علت خواهد بود. عقب‌ماندگی توسعه زیرساخت‌های تولید با چاشنی تحریم‌ها در طول سال‌های گذشته نیز با شدت بیشتری بر عملکرد صنایع سایه افکنده است. در چنین شرایطی، تولیدکنندگان برای واردات و صادرات هزینه‌های بیشتری را متحمل خواهند شد و از رقابت‌پذیری آن‌ها در بازار جهانی کاسته می‌شود.

به نظـر شـما صنعـت فـولاد بـرای دسـتیابی به ۵۵ میلیون تن در افـق ۱۴۰۴ با چـه چالش‌هایی مواجه اسـت و چـه تاثیری بر شـرکت گسـترش صنایع و معادن ماهان گذاشته‌است؟

در حال حاضر توسعه زیرساخت‌ها در زمینه تامین انرژی همگام با رشد تکنولوژی در صنعت

فولاد، می‌تواند مهم‌ترین چالش پیش روی تولید کشور باشد. همان‌طور که مشکل تامین برق و گاز در فصل‌های مختلف سال به چالش‌های اساسی تولیدکنندگان کشور تبدیل شده، این امر ناشی از توسعه نیافتن پایدار زیرساخت‌ها و جاماندن از تخصیص به‌موقع منابع است.

تامین مواد اولیه مانند سنگ‌آهن ازجمله چالش‌های اساسی پیش‌رو است که نیازمند برنامه‌ریزی منسجم و توسعه راهبردهای اکتشافی در سطح کشور است که در این امر، دولت باید بتواند با تدوین سازوکارهای صحیح، بخش خصوصی را با حفظ منافع ملی فعال کنند. این توسعه منجر به کاهش خام‌فروشی سنگ‌آهن و افزایش بازدهی تولید می‌شود. اگرچه داشتن رویکرد صحیحی به واردات در مواقع نیاز نیز می‌تواند نرخ این بازدهی را ارتقا بخشد.

همچنین مسئله سرمایه‌گذاری متناسب با راهبردهای تدوین شده در افق ۱۴۰۴، از چالش‌های عمده در راه تولید فولاد کشور است. تامین سرمایه مورد نیاز برای توسعه در زمینه‌های مانند اکتشاف، تکنولوژی و زیرساخت در شرایط تحریم و مشکلات اقتصادی امری بسیار دشوار و سخت به نظر می‌رسد. در هر حال تحقق این مهم، نیازمند به‌کارگیری دیپلماسی اقتصادی و تغییر نگرش‌های سیاسی در سطح کشور و بین‌الملل است. فقدان ارتباطات منسجم بین سیاست‌گذاران و تولیدکنندگان نیز روند اصلاحات و به‌کار گیری تصمیمات صحیح را به منظور جبران کاستی‌های پیش آمده دچار انفعال کرده که این امر نیازمند ایفای نقش صحیح دولت با هدف تسهیل و ترغیب است.

یکی دیگر از چالش‌های زنجیره فولاد این است که در داخل کشور با مازاد عرضه روبه‌رو هستیم؛ چرا که تقاضا در داخل کشور همراه با رکود اعلام شده و به همین جهت نیز، صادرات محصولات فولادی، نیازمند برندینگ و بازاریابی در سطح بین‌المللی است. به طور حتم، صادرات محصولات فولادی راهکاری برای اطمینان از وجود بازار مطمئن جهت رسیدن به ظرفیت ۵۵ میلیون تن فولاد در سال است، در این راستا نیازمند برندینگ و بازاریابی در سطح بین‌المللی هستیم که باید از تجربیات سایر حوزه‌ها جهت بازاریابی و برندینگ استفاده کرد تا بتوان محصولات تولیدی را در به بازارهای بین‌المللی صادر و ارزآوری مطلوبی به دست آورد.

با توجه به موارد یاد شده، مکانیزم‌های اصلاح این کاستی‌ها، خود به چالش اساسی تبدیل شده است که البته با نگاه توسعه‌ای تا حدودی قابل جبران خواهد بود. برای مثال، بهره‌مندی از فرصت‌های جهانی و نیاز بازارهای بین‌المللی با توجه به تنش‌های ایجاد شده در زمینه مسائل انرژی به دلیل تغییرات سیاسی در اروپا و آمریکا و نگاه مثبتی که به ایفای نقش ایران در برطرف ساختن کمبودهای بازار جهانی وجود دارد. به همین منظور باید با استفاده بهینه از این فرصت، به نجات بخش خصوصی از رکود اقدام کنیم. اگرچه تاکنون این مهم با توجه به تضاد آرا در سطح کلان محقق نشده اما با این وجود ایران می‌تواند با اتخاذ راهبردهای صحیح شتاب توسعه خود را افزایش دهد و به اهداف مورد نظر خود دست یابد.

صادرات محصولات فولادی راهکاری برای اطمینان از وجود بازار مطمئن جهت رسیدن به ظرفیت ۵۵ میلیون تن فولاد در سال است، در این راستا نیازمند برندینگ و بازاریابی در سطح بین‌المللی هستیم

ارزیابی شما از عملکرد شرکت ماهان در نیمه نخست سال مالی جاری چیست؟

در شش ماه اخیر، مجموعه ماهان با همکاری و تلاش زیر مجموعه‌های خود، با وجود بروز موانع داخلی ازجمله توقف بلندمدت فعالیت‌های تولیدی به واسطه قطعی‌های مکرر برق و گاز، نوسانات بسیار شدید بازارهای داخلی و خارجی و رکود بازار صنایع فولادی، با تلاش تمامی کارکنان، توانست در مسیر حرکت رو به رشد خود که از سال گذشته آغاز شده بود، گام بردارد. هلدینگ ماهان با رویکرد علمی و نظام‌مند به ایجاد «سودآوری» و «بهره‌وری کار و سرمایه» در کلیه شرکت‌های زیر مجموعه خود و با تمرکز بر تقویت نظام حاکمیت شرکتی، اصلاح ساختار تامین مالی، توسعه کسب و کارهای فعلی و ایجاد کسب و کارهای جدید، گام‌های مهمی را در تحقق اهداف کلان صنعت کشور برداشته است.

اجرای موفق پروژه‌های توسعه این هلدینگ ازجمله، کارخانه آهن اسفنجی با ظرفیت ۸۰۰ هزار تن، آغاز پروژه احداث فرآوری کنسانتره با ظرفیت ۲,۵ میلیون تن، آغاز پروژه احداث کارخانه گندله‌سازی با ظرفیت ۲,۵ میلیون تن، بهره‌برداری از نیروگاه خورشیدی مجلسی، برنامه‌ریزی و آغاز اجرای پروژه‌های توسعه ذوب و نورد و پروژه‌های زیرساختی مجتمع فولاد صنعت بناب، بررسی فرصت‌های سرمایه‌گذاری و برنامه‌ریزی به منظور ورود به صنعت پتروشیمی، انرژی، زنجیره مس، سرب، روی و کروم و طلا از اقدامات این هلدینگ بوده است.

در بخش تولید، تحقق بیش از ۹۰ درصد اهداف یعنی تولید یک میلیون و ۳۷۰ هزار تن سنگ‌آهن در شرکت‌های ماهان سیرجان، تولید ۴۴۰ هزار تن آهن اسفنجی در کارخانه احیا استیل بافت، تولید بیش از ۳۱۰ هزار تن شمش و نورد در مجتمع فولاد بناب که با استفاده از حداکثر ظرفیت تولید مجموعه احیا استیل در تولید آهن اسفنجی و کاهش میزان توقفات مجتمع فولاد صنعت بناب در شش ماهه اخیر ازجمله دستاوردهای این مجموعه در مدت زمان یاد شده است. هلدینگ ماهان به منظور کاهش ریسک برون‌سپاری فرایندها، خدمات کلیدی و نیز هم‌افزایی و افزایش بهره‌وری از منابع خود، نسبت به ایجاد تمرکز فعالیت‌های بازرگانی در

شرکت بازرگانی دانا، مدیریت پروژه‌های توسعه مجتمع بناب در شرکت گسترش فولاد شهریار، تخصصی‌سازی خدمات انرژی در شرکت لاوان و مدیریت متمرکز حمل و نقل مجموعه در شرکت حمل و نقل پرچم بار اقدام کرده است.

پروژه احداث کارخانه کنسانتره در دو بخش در حال انجام است. در بخش اول، پروژه احداث واحد سنگ‌شکنی و کوبینگ خشک با ظرفیت یک هزار تن در مجموع و با تجهیز کارگاه توسط پیمانکار و خرید بخشی از تجهیزات ازجمله سنگ‌شکن و انجام بخشی از عملیات راه‌سازی و ساختمانی، حدود ۴۰ درصد پیشرفت فیزیکی داشته است. در بخش دوم، جهت احداث واحد فرآوری و تولید کنسانتره، آزمایش‌های فرآوری بر روی نمونه معرف معدن ۵ گل‌گهر به اتمام رسیده است. با تعیین ظرفیت بهینه خطوط تولید فرآوری، انجام طراحی مفهومی و پایه کارخانه فرآوری و نهایی‌سازی Site Plan، کلیه اطلاعات مورد نیاز جهت اخذ پیشنهاد فنی و مالی از پیمانکار تهیه شده و استعلام خرید تجهیزات اصلی کارخانه فرآوری در دست اقدام است.

◄ چه عواملی مانع توسعه فرصت‌های رشد و توسعه فولاد و سرمایه‌گذاری در هلدینگ ماهان طی سالیان اخیر شده است؟

اکتشاف و توسعه معادن، یکی از عواملی است که در سال‌های اخیر مغفول باقی مانده و باعث شده چشم‌انداز روشنی برای تامین مواد اولیه زنجیره فولاد وجود نداشته باشد. در دوره‌های مختلف و بنا به شرایط، در سایر بخش‌های زنجیره عواملی سبب افزایش فشار بر برخی از بخش‌های زنجیره فولاد شده که در عوض در برخی از بخش‌ها با مازد عرضه مواجه هستیم. به عنوان مثال، فولادسازان به‌ویژه تولیدکنندگان ذوب القایی با توجه به اینکه در شرایط کنونی استفاده از آهن اسفنجی نسبت به قراضه آهنی، مقرون به صرفه و اقتصادی‌تر است، در فرایند تولید خود بیشتر از این ماده اولیه استفاده می‌کنند. این موضوع باعث افزایش تقاضای شدید آهن اسفنجی در بازار و به هم خوردن توازن بخش آهن اسفنجی شده که در نهایت به یک گلوگاه تبدیل شده است. در گذشته و زمانی که تولید کنسانتره و گندله، صرفه اقتصادی بالایی داشته، تعدادی زیادی از تولیدکنندگان که به ماده اولیه (سنگ‌آهن) دسترسی داشته‌اند، اقدام به توسعه فعالیت خود کرده‌اند که باعث مازاد ظرفیت در این بخش‌ها شده است. بنابراین به دلیل نبود برنامه بلندمدت، شرکت‌ها بر اساس عواملی نظیر دسترسی به مواد اولیه یا اقتصادی بودن طرح در زمان شروع طرح بدون در نظر گرفتن محدودیت‌های آتی در تامین مواد اولیه و وجود بازار مطمئن، اقدام به سرمایه‌گذاری‌هایی کرده‌اند که باعث شده است توازن در زنجیره برقرار نشود.

علی‌رغم اینکه در دو سه سال اخیر، بسیاری از طرح‌ها سودده به نظر می‌رسد و انتظار می‌رود که این طرح‌ها بازده بالایی را به همراه داشته باشند، این شرکت نگاهی بلندمدت به سرمایه‌گذاری داشته است. در واقع هلدینگ تا از تامین مواد اولیه در بلندمدت با قیمت اقتصادی، وجود بازار و داشتن مزیت در تولید جهت فروش محصول اطمینان حاصل نکند، اقدام به سرمایه‌گذاری نمی‌کند. در طرح‌هایی که این شرکت عملیات اجرایی آن را آغاز کرده و به دلیل تکمیل زنجیره فولاد از وجود ماده اولیه و بازار اطمینان دارد، پیشرفت قابل ملاحظه‌ای حاصل شده اما برخی از عوامل می‌تواند این روند را مختل کند که به شرح زیر است:

• ادامه یافتن تحریم‌ها می‌تواند هزینه تامین تجهیزات و ماشین‌آلات با کیفیت و تکنولوژی‌های مدرن و به‌روز را دچار چالش کند.

• افزایش هزینه‌های نیروی انسانی باعث شده تا بسیاری از پیمانکاران و سازندگان تجهیزات در اجرای قراردادهایی که قبلا منعقد کرده‌اند، دچار چالش شوند و این افزایش هزینه‌ها نهایتا به کارفرما منتقل می‌شود. این موضوع پیش‌بینی جریان نقدی را در شرکت ماهان و شرکت‌های زیر مجموعه که مجری پروژه هستند، دچار اختلال می‌کند.

• با افزایش هزینه گمرکی، هزینه تامین و واردات تجهیزات نیز تا حدودی افزایش یافته و باعث رشد هزینه پروژه و اختلال در تامین نقدینگی پروژه‌ها خواهد شد.

• تامین مالی برخی از طرح‌ها از طریق دریافت تسهیلات بانکی و یا فاینانس خارجی فراهم می‌شود که به دلیل مشکلات ناشی از تحریم‌ها و ریسک افزایش نرخ ارز، در عمل گزینه دوم با محدودیت جدی مواجه بوده و دست سرمایه‌گذار برای تامین مالی بسته است. در این راستا تامین مالی از طریق بانک‌های داخلی نیز بسیار گران قیمت خواهد بود که تامین نقدینگی به موقع جهت اجرای پروژه‌ها می‌تواند در آینده مانع از تکمیل سرمایه‌گذاری‌ها شود.

• ریسک آزادسازی نرخ انرژی باعث می‌شود که بسیاری از شرکت‌ها، مزیت قیمتی خود را از دست دهند. بنابراین در زمان انجام مطالعات این ریسک

همواره باید مدنظر قرار گیرد و طرح‌هایی که ممکن است با آزادسازی قیمت دچار ضرر و زیان شوند، با دقت بیشتری مورد ملاحظه قرار گیرند.

بحث قدیمی بودن و فرسودگی ماشین‌آلات معدنی یکی از مواردی است که بسیار به آن پرداخته شده است. در حالی که در دنیا تکنولوژی‌هایی نظیر کنترل از راه دور و ماشین‌آلات بدون سرنشین، ماشین‌آلات الکتریکی، ارتباطات ماشین به ماشین و تحلیل اطلاعات جهت بهینه کردن عملیات در حال توسعه هستند، فرسودگی ماشین‌آلات معدنی در کشور علاوه بر ایجاد چالش در تامین قطعات و افزایش مصرف سوخت، روغن و هزینه‌های سرویس و نگهداری، قیمت تمام شده بهره‌برداری از معادن را افزایش داده است. بنابراین علاوه بر سرمایه‌گذاری جهت نوسازی واحدهای صنعتی تولیدکننده ماشین‌آلات معدنی در داخل و به‌روز کردن تجهیزات جهت ارتقای کیفیت محصولات تولیدی، نیاز به وارد کردن ماشین‌آلات معدنی نیز وجود دارد، البته تامین مالی خرید این ماشین‌آلات ضروری بوده و و باز شدن درهای جهان و عرضه تجارت جهانی روی ایران، سبب خواهد شد تا تامین ماشین‌آلات با قیمت مناسب از تولیدکنندگان به نام همراه با تامین مالی با شرایط مناسب صورت پذیرد.

در شرایط کنونی خرید مستقیم از تولیدکنندگان مطرح امکان‌پذیر نبوده و در عمل تجهیزات با واسطه و بدون خدمات پس از فروش با قابلیت اطمینان بالا را می‌توان خریداری کرد که این موضوع ریسک خرید تجهیزات را افزایش می‌دهد.

راهکار پیشنهادی شما برای خروج بازار از رکود چیست؟

با کاهش قیمت‌های جهانی فولاد و تا زمانی که قیمت انرژی در دنیا بالا باشد، به دلیل کاهش قیمت تمام شده محصولات در کشور، امکان صادرات محصول با قیمت رقابتی به بازار جهانی میسر است؛ به شرط اینکه بخشنامه‌های خلق‌الساعه، مانعی بر سر راه صادرات ایجاد نکنند. همچنین تامین پایدار انرژی باعث خواهد شد که شرکت‌ها با حداکثر ظرفیت خود تولید کنند که این موضوع نیز می‌تواند بر کاهش هزینه‌ها و در نتیجه رقابت‌پذیر ماندن محصولات تولیدی موثر باشد. در بازار داخل نیز باید صنایع پایین‌دست توسعه یابد تا بتوان به خروج بازار از رکود امیدوار بود. به عنوان مثال، صنعت ساختمان یکی از صنایعی است که می‌تواند باعث ایجاد تقاضا در صنعت فولاد شود.

هلدینگ ماهان نیز جهت بهبود بازار به دنبال صادرات محصول به بازارهایی است که در شرایط مناسبی از نظر اقتصادی به سر می‌برد. به عنوان مثال، صادرات میلگرد به عراق که به دلیل افزایش قیمت نفت، رشد اقتصادی قابل ملاحظه‌ای را داشته است، دنبال می‌شود. همچنین در سایر زنجیره فولاد نیز محصولات تولیدی در زنجیره هلدینگ ماهان مصرف شود تا محصول نهایی که ارزش افزوده و سود بالاتری به دنبال دارد، به مشتری فروخته شود.

اولویت و چشم‌انداز آتی هلدینگ ماهان چیست؟

اولویت شرکت گسترش صنایع و معادن ماهان، رسیدن میزان تولید شرکت‌های زیرمجموعه به ظرفیت کارخانه، تلاش برای کاهش هزینه‌های تولید و بهبود کیفیت محصولات تولیدی جهت افزایش سودآوری شرکت‌های زیرمجموعه و همچنین سرمایه‌گذاری جهت اجرا و تکمیل طرح‌های توسعه به منظور تکمیل زنجیره فولاد است. این شرکت به عنوان متولی سرمایه‌گذاری در بخش صنعت و معدن هلدینگ گروه مالی گردشگری، در تلاش است تا با بهره‌گیری از روش‌های فنی، نوین و استفاده از نیروی انسانی مجرب، توانمند و متخصص به یکی از ۱۰ شرکت برتر کشور در میان هلدینگ‌های تخصصی متمرکز بر معدن و صنایع معدنی تا سال ۱۴۰۴ شمسی تبدیل شود. به موازات تکمیل زنجیره و ایجاد توازن در آن و افزایش بهره‌وری و کیفیت محصولات، این شرکت به دنبال توسعه فعالیت‌های خود در حوزه‌هایی نظیر مس و روی و همچنین فروآلیاژها است تا از این طریق به تنوع محصولات تولیدی خود بیافزاید.

در شرایطی که کل دنیا دچار تورم شده و هزینه انرژی نیز به شدت رشد کرده است، کشورهای مختلف به دنبال سیاست‌های انقباضی جهت کنترل تورم هستند که این مسئله باعث رکود در صنایعی نظیر فولاد می‌شود. ایران می‌تواند با اتخاذ سیاستی صحیح به مواجهه با این پدیده بپردازد و از مزیت خود در دسترسی به انرژی استفاده کند. در این شرایط لازم است، سیاست‌گذار از تحمیل هزینه‌های اضافی نظیر افزایش هزینه‌های گمرکی محصولات وارداتی، عوارض صادراتی، افزایش یک‌شبه قیمت‌های عوامل تولید و... بپرهیزد و در راستای گذر شرایط دشوار پیش‌رو گام بردارد.

رئیس هیئت مدیره شرکت تولیدی و صنعتی طوس آلم مطرح کرد:

بحران سرمایه‌گذاری در صنعت ریخته‌گری

رئیس هیئت مدیره شرکت تولیدی و صنعتی طوس آلم گفت: در حال حاضر کمبود نقدینگی، بزرگ‌ترین معضل صنعت قطعه‌سازی محسوب می‌شود که تولیدکنندگان را ناچار به دریافت تسهیلات برای کاهش مشکلات موجود کرده است.

محمدحسین آرزومند در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» در خصوص فعالیت شرکت، بیان کرد: شرکت تولیدی و صنعتی طوس آلم در سال ۱۳۶۸ خریداری شده است و اکنون به عنوان یکی از تولیدکنندگان پیشرو در صنعت بوش سیلندر انواع ماشین‌آلات سنگین، نیمه‌سنگین و سبک در بخش‌های کامیونی، اتوبوسی، سواری، راهسازی، کشاورزی، ریلی و دریایی فعالیت می‌کند.

وی افزود: شرکت ما تولیدکننده بوش سیلندر برای انواع موتورهای پژو در بخش سواری، موتورهای ولوو، اسکانیا، بنز، مان، داف، Dang Feng، رنو در بخش کامیونی، موتورهای یانمار، میتسوبیشی در بخش دریایی، موتورهای پرکینز، رومانی، جاندیر، بلاروس در بخش کشاورزی و موتورهای یانمار، میتسوبیشی در بخش ریلی، موتورهای کاترپیلار، کوماتسو، کامینز، بین‌المللی و فیات آلیس در بخش راهسازی است. در حال حاضر این شرکت با داشتن دو کوره با ظرفیت دو تن و یک کوره با ظرفیت سه تن، در سه شیفت کاری در واحد ماشین‌کاری و دو شیفت کاری در واحد ریخته‌گری، روزانه ۱۲ تا ۱۵ تن قطعات ریخته‌گری تولید می‌کند. همچنین بوش سیلندر از جمله قطعات چدنی است که نسبت به ساختار زمینه بسیار حساس بوده و ویژگی‌های ساختاری قطعه، تعیین کننده عمر و دوام و سلامت موتور اتومبیل را نشان می‌دهد.

روش تولید

رئیس هیئت مدیره شرکت تولیدی و صنعتی طوس آلم مطرح کرد: برای تامین فروآلیاژ با مشکلات متعددی مواجه هستیم و این ماده اولیه را از واردکنندگان فروسیلیس تهیه می‌کنیم. همچنین کربن، منگنز، فسفر و کروم، ازجمله مواد اولیه وارداتی شرکت است که از کشور چین وارد می‌شود.

آرزومند در خصوص روش تولید، اذعان کرد: با توجه به توانایی و پتانسیل بالای کارکنان، صفر تا ۱۰۰ تولید در کارخانه انجام می‌شود. نخست ضایعات آهن و چدن را خریداری می‌کنیم و پس از آن، ضایعات سفاله چدن را ذوب کرده و به روش گریز از مرکز یا سانتریفیوژ لوله‌های چدن داکتیل ریخته‌گری می‌شود. پس از ماشین‌کاری با استفاده از دستگاه‌های CNC، قطعات مورد نیاز را تولید و دسته‌بندی و در نهایت در بازار فولاد عرضه می‌کنیم. در این روش مذاب به سرعت در قالبی که در حال گردش است، شکل می‌گیرد.

این فعال صنعتی در پاسخ به سوال خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» مبنی بر اینکه آیا عملیات حرارتی و پرداخت نهایی قطعات ریخته شده، در شرکت طوس آلم انجام می‌شود یا وابسته به نوع سفارش خریدار ممکن است که این عملیات توسط خریدار انجام شود، گفت: در کارخانه طوس آلم، فلز با استفاده عملیات حرارتی به صورت کنترل شده و منظم گرم و خنک‌سازی می‌شود. این شرکت با استفاده از کادری مجرب و با تجربه، امکان تولید انواع قطعات صنعتی و بوش سیلندر از مراحل ابتدایی مهندسی معکوس و تهیه نقشه مکانیکی و... تا مراحل نهایی ریخته‌گری و عملیات حرارتی را داراست. با توجه به تنوع محصولات تولیدی با استفاده از تکنولوژی خاص، باید استانداردهای فنی و بین‌المللی را رعایت کنیم؛ چراکه با اجرای این ساز و کار، موفق به تحقق اهداف از پیش تعیین شده می‌شویم و قدرت رقابت خود را با سایر شرکت‌ها ارتقا می‌دهیم. در همین راستا، شرکت تولیدی و صنعتی طوس آلم به دلیل مشکلات متعددی اعم از تاخیر در پرداخت و تسویه کالای خریداری شده و تبعات پس از آن، تمایلی به همکاری با خودروسازان داخلی ندارد و به همین خاطر محصولات خود را در بازارهای خارجی عرضه می‌کنیم.

رئیس هیئت مدیره شرکت تولیدی و صنعتی طوس آلم با بیان اینکه هم‌اکنون ۶۷ درصد از ظرفیت اسمی مجموعه فعال است، تاکید کرد: با رایزنی‌های انجام شده با شرکت توزیع برق استان، یک روز طی هفته یعنی چهارشنبه در واحد ریخته‌گری با خاموشی مواجه هستیم که این موضوع منجر به کاهش تولید مجموعه شده است.

کمبود نقدینگی، مشکل بزرگ قطعه‌سازان است

آرزومند با اعلام اینکه مشکلات مالی و سرمایه در گردش به چالش‌های مجموعه اضافه شده است، تصریح کرد: در سال جاری، کمبود نقدینگی بزرگ‌ترین معضل صنعت قطعه‌سازان شده است؛ به طوری که امروز کمبود سرمایه در گردش به عنوان مانعی برای توسعه کارخانه ما بدل شده که باید با دریافت تسهیلات، تا حدودی مشکلات خود را کاهش دهیم. از سوی دیگر، فروش محصولات به صورت نقدی امکان‌پذیر نیست. در همین راستا، نبود حمایت از سوی دولت، بزرگ‌ترین چالش تمامی فعالان صنعت ریخته‌گری است. بازار فولاد مانند روزهای قبل، همچنان با رکود بسیار سنگین مواجه است. در واقع ریخته‌گری، یک صنعت مادر به شمار می‌آید که سومین سهم تجاری بین‌المللی را پس از نفت و فولاد دارد. صنعت ریخته‌گری در ایران در چند دهه گذشته و با وجود شرکت‌های کوچک و بزرگ، موفق شده است روند روبه‌رشدی را طی کند. البته هم‌اکنون ظرفیت این صنعت در کشور بیش از نیاز بازار است.

رئیس هیئت مدیره شرکت تولیدی و صنعتی طوس آلم در ارتباط با چشم‌انداز صنعت ریخته‌گری در بازار داخلی، اظهار کرد: تحریم‌ها و مشکلات واردات قطعات، باعث شده است تا کارخانه‌ها به تولید ملی اعتماد کنند و برای تامین قطعات، خرید خود را از شرکت‌های داخلی انجام دهند که این مسئله منجر به رونق و پیشرفت روزافزون صنعت ریخته‌گری در کشور شده است. در حال حاضر واردات قطعات به داخل کشور برای صادرکنندگان توجیه اقتصادی ندارد و به همین علت واردات کاهش یافته است و محصولات در بازار داخلی با ۱,۳ قیمت قطعات وارداتی عرضه می‌شود.

وی در خصوص وضعیت فروش شرکت، اضافه کرد: در حال حاضر محصولات ما در سراسر کشور به فروش می‌رسد. قطعات ریخته‌گیری طوس آلم تا حدودی با محصولات شرکت‌های ترکیه‌ای رقابت می‌کند.

توسعه در دستور کار است

رئیس هیئت مدیره شرکت تولیدی و صنعتی طوس آلم در خصوص برنامه و اولویت‌های شرکت، مطرح کرد: شرکت طوس آلم، افزایش ظرفیت تولید ریخته‌گری به روش گریز از مرکز یا سانتریفیوژ را در دستور کار خود قرار داده است و امیدوار هستیم به اهداف از پیش تعیین شده یعنی تولید ۲۵ هزار تن در سال با اشتغال‌زایی ۵۰۰ تا ۶۰۰ نفر دست پیدا کنیم. همچنین شرکت طوس آلم به منظور دستیابی به اهداف کیفی

> در سال جاری، کمبود نقدینگی بزرگ‌ترین معضل صنعت قطعه‌سازان شده است؛ به طوری که امروز کمبود سرمایه در گردش به عنوان مانعی برای توسعه کارخانه ما بدل شده که باید با دریافت تسهیلات، تا حدودی مشکلات خود را کاهش دهیم

سازمان و حضور در بازارهای جهانی در راستای بهبود مستمر فرایندها، موارد زیر را به عنوان خط مشی کیفیت خود مدنظر قرار داده است: تمرکز بر اجرای الزامات و خواسته‌های مشتریان و افزایش رضایتمندی آن‌ها، اقدام جهت رشد و ارتقای دانش سازمانی، ایجاد فرهنگ بهبود مستمر و اثربخشی سیستم مدیریت کیفیت و مدیریت مناسب منابع موجود با بهبود کلیه فرایندها، توجه به عوامل زیست‌محیطی، ایمنی و بهداشت کارکنان، بهبود مستمر مدیریت کیفیت و دستیابی به نقص صفر، تحویل به موقع و ترویج فرهنگ پیشگیری به جای کنترل و اصلاح.

آرزومند در خصوص فرهنگ سازمانی مجموعه، مطرح کرد: مدیریت و تمامی کارکنان شرکت طوس آلم، موظف به رعایت اصول رفتاری و سیاست‌های اخلاقی، در همه سطوح سازمانی هستند و جاری شدن فرهنگ ضد ارتشا و افشاگری در سازمان را در راستای تحقق ارزش‌ها و فرهنگ سازمانی مد نظر قرار می‌دهند. همچنین خود را ملزم به نگهداری، اجرا و بهبود مستمر تمامی فرایندها و فعالیت‌های کاری سازمان می‌دانند.

وی در خصوص اجرای طرح‌های توسعه، گفت: هم‌اکنون زمینی با متراژ ۳۳ هزار متر مربع در شهرک صنعتی چناران خریداری کرده‌ایم که امیدوار هستیم با توجه به برنامه‌ریزی‌های انجام شده و در صورت حل معضلات مالی شرکت، هرچه زودتر اقدامات لازم برای ساخت و ساز را انجام دهیم. مهم‌ترین موانعی که راه‌اندازی و احداث واحد را با تاخیر همراه کرده است، شرایط ساخت و ساز، افزایش قیمت مصالح ساختمانی و آهن‌آلات است.

ضرورت حمایت دولت از شرکت‌های تولیدی و صنعتی

رئیس هیئت مدیره شرکت تولیدی و صنعتی طوس آلم در پایان یادآور شد: دولت باید از شرکت‌های صنعتی و تولیدی که سبب اشتغال‌زایی برای جوانان کشور می‌شوند، حمایت‌های لازم را به عمل آورد؛ به طوری که در این زمینه صنعت کشور پیشرفت کند. طوس آلم با توجه به تجربه، علم و تکنولوژی منحصربه‌فرد خود، توانایی تعلیم نیروهای متخصص که در این حرفه فارغ‌التحصیل شده‌اند را دارد. با وجود اینکه سالیان طولانی از فعالیت ما در این صنعت می‌گذرد و توانایی پیش‌بینی آینده صنعت کشور را داریم اما در حال حاضر تعداد محدودی اقدام به سرمایه‌گذاری در صنعت ریخته‌گری می‌کنند؛ چراکه این افراد اقدام به سرمایه‌گذاری در بانک‌ها و یا موسسات مالی می‌کنند و اطمینان خاطر دارند که از این طریق، سود کافی به دست خواهند آورد.

SMIC

شرکت صنایع معدنی SMIC خراسان (سهامی خاص)

فولاد سنگان

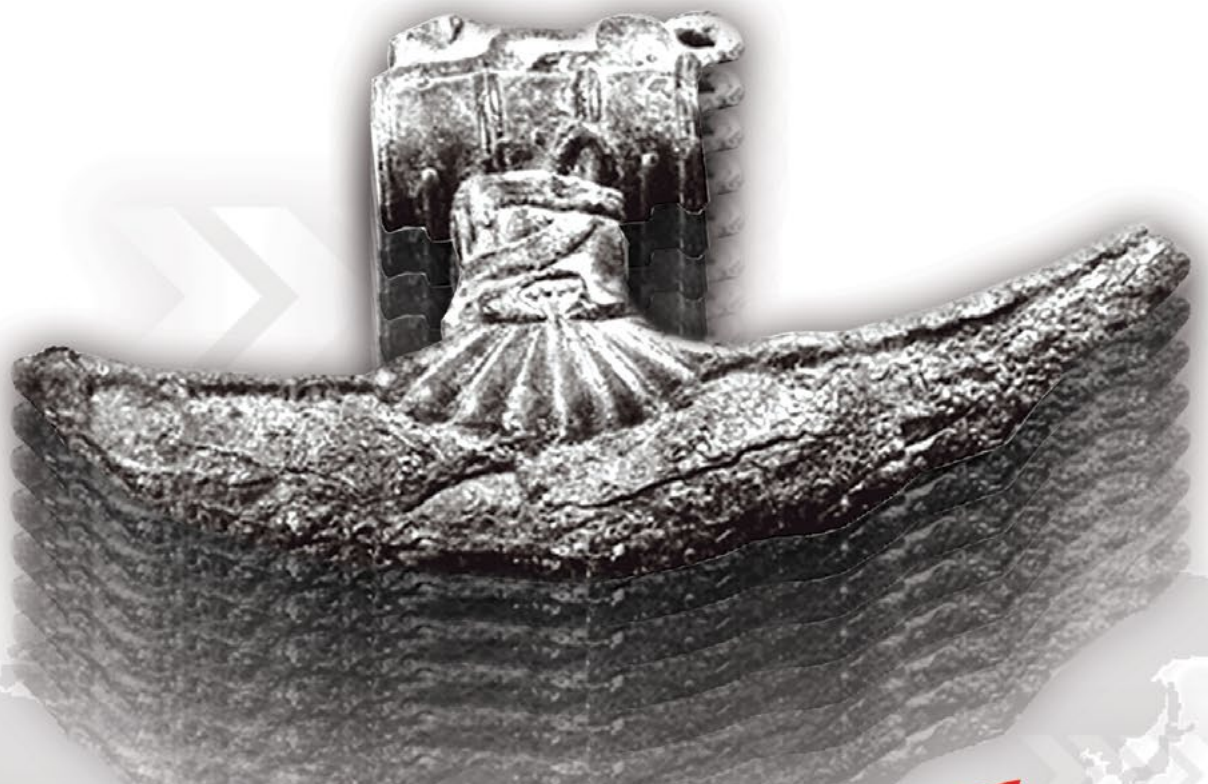
تلاش، تولید ایمن، توسعه پایدار، خانواده آرمانی

تولید بیش از ۱۵ میلیون تن گندله از ابتدای بهره‌برداری تا کنون

خراسان رضوی، شهرستان خواف، منطقه معدنی سنگان، کیلومتر ۱۱، بلوار شهید سلیمانی

sanganco.ir

سمپوزیوم فولاد ۱۴۰۱



نمایشگاه بین المللی فولاد ۱۴۰۱

INTERNATIONAL STEEL EXHIBITION 2022

۱۰ تا ۱۲ آبان ۱۴۰۱ – جزیره کیش، مرکز نمایشگاه های بین المللی

1 - 3 November 2022 Kish International Exhibitions Center , Iran

ساعات بازدید: ۱۷ الی ۲۲

۷۷۶۴۸۱۷۸ ، ۷۷۶۸۲۸۵۸ - ۰۲۱ (۶ خط)

۰۲۱-۷۷۵۱۶۷۹۶ فکس: ۰۲۱-۷۷۵۱۶۷۹۷

www.iransteelexpo.ir

شرکت ملی فولاد ایران

KSC
شرکت فولاد خوزستان

شرکت سهامی ذوب آهن اصفهان

IMPASCO
شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران

شرکت فولاد آلیاژی ایران (سهامی عام)

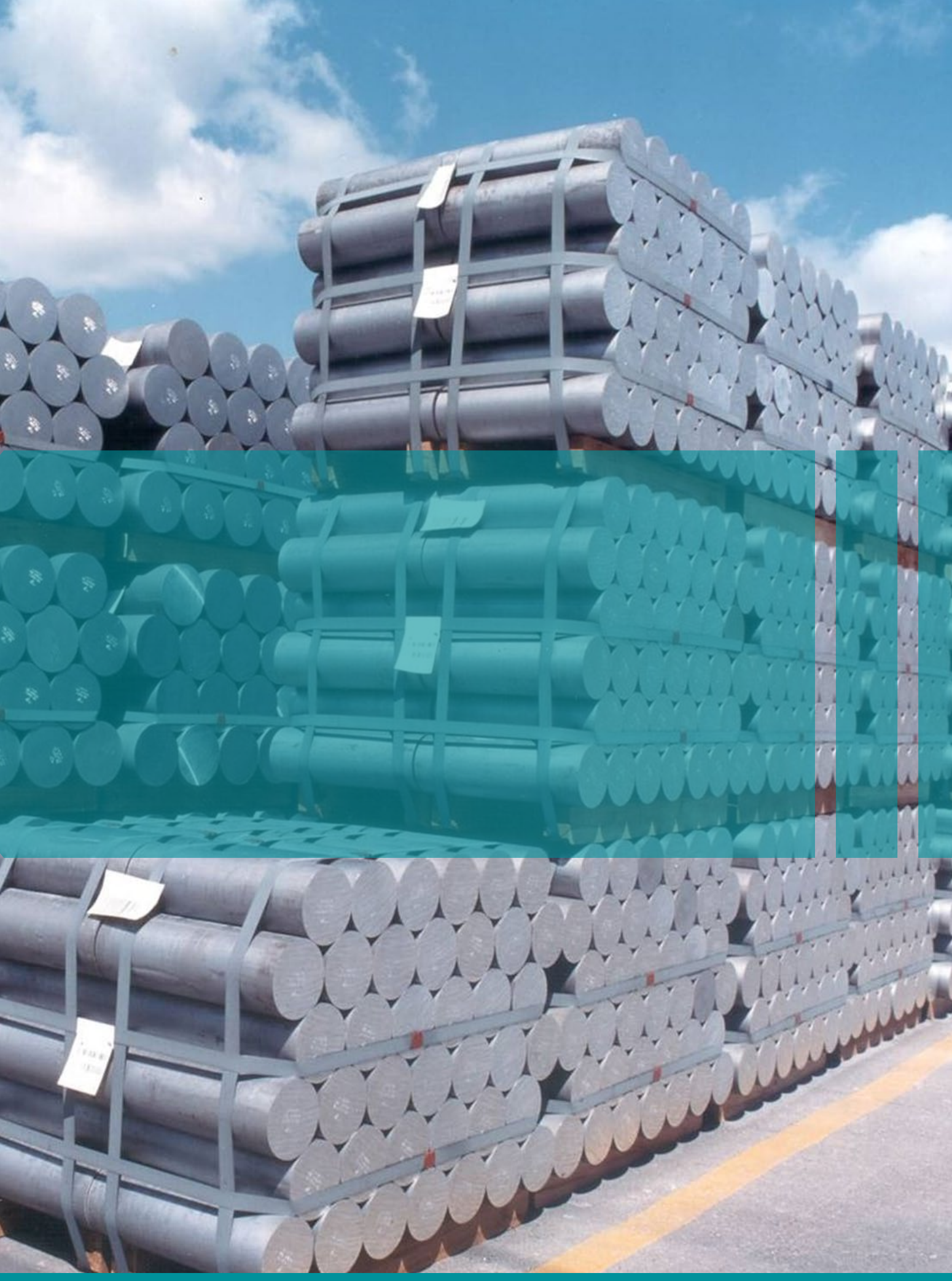
فراطرح فولاد
همیشه برنده‌اید

گروه سرمایه گذاری و صنعتی آرین حدید
arian Hadid

شرکت سنگ آهن مرکزی ایران

گروه گسترش سرمایه گذاری بین المللی ارزش
Arzesh INTERNATIONAL INVESTMENT DEVELOPING HOLDING

گروه صنعتی ایران ترانسفو



آلومینیوم

امیدوار به ادامه تولید هستیم

آینده روشن برق در گرو توسعه صنعت سیم و کابل

مدیرعامل شرکت کافل صنعت سپاهان:

امیدوار به ادامه تولید هستیم

مدیرعامل شرکت کافل صنعت سپاهان گفت: اگرچه افزایش قیمت مواد اولیه و حامل‌های انرژی به ویژه گاز منجر به کاهش تولید و تعطیلی بسیاری از واحدهای تولیدکننده قطعات آلومینیومی شده است اما همچنان امیدوار هستیم با بهبود شرایط تولید، بتوانیم فعالیت خود را از سر بگیریم.

خلیل عطاپور در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» بیان کرد: ریخته‌گری آلومینیوم به منظور تولید قطعات خودرو در شرکت کافل صنعت سپاهان انجام می‌شود. در حال حاضر، شرایط تولید بیش از پیش دشوار شده است و بسیاری از واحدهای تولیدی تعطیل شده و یا در آستانه ورشکستگی هستند. نوسان قیمت مواد اولیه، مهم‌ترین چالشی است اکثر تولیدکنندگان با آن دست و پنجه نرم می‌کنند و ثبات مشخصی در این زمینه وجود ندارد. قیمت آلومینیوم همزمان با آغاز جنگ روسیه و اوکراین، افزایش چشمگیری پیدا کرد و در ادامه با کاهش مواجه شد. در حال حاضر قیمت این فلز در حدود دو هزار و ۴۰۰ دلار به ازای هر تن در بورس فلزات لندن است و مشخص نیست چرا قیمت آلومینیوم در بازارهای داخلی ثبات ندارد.

وی افزود: بازار در انحصار محصولات بی‌کیفیت چینی است و این مسئله، تاثیر منفی بر عملکرد تولیدکنندگان داخلی گذاشته است. ما شمش مورد نیاز خود را از بازار آزاد تهیه می‌کنیم و از آنجایی که واردات بی‌رویه قطعات خودرویی از چین و سایر کشورها به داخل کشور انجام می‌شود، بنابراین چاره‌ای جز توقف تولید نداریم.

مدیرعامل شرکت کافل صنعت سپاهان عنوان کرد: افزایش قیمت حامل‌های انرژی، یکی دیگر از مشکلات تولیدکنندگان به شمار می‌آید که طی یک تا دو سال اخیر، با رشد قابل توجهی همراه بوده است. قیمت گاز مجموعه ما، در حدود ۱۰ برابر افزایش یافته است و با توجه به اینکه از گاز در کوره‌های خط تولید استفاده می‌کنیم، بنابراین چاره‌ای جز کاهش تولید و در نهایت خاموش کردن کوره‌ها نداریم. ضمن اینکه قیمت برق واحدهای صنعتی نیز افزایش یافته است و برق این واحدها به مدت یک روز طی هر هفته قطع می‌شود.

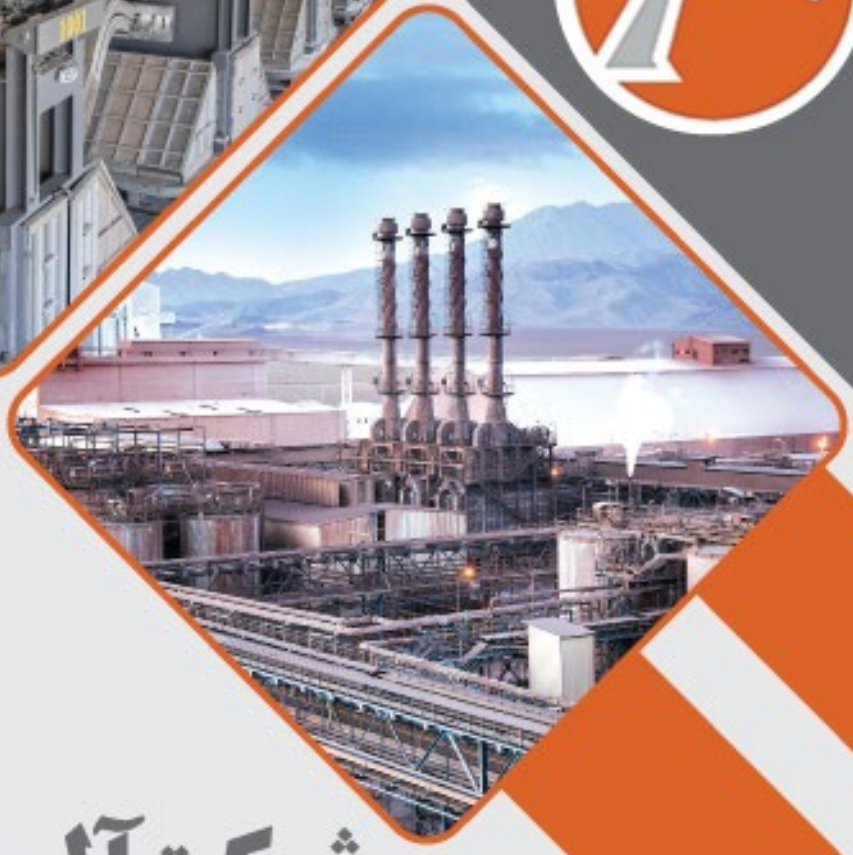
عطاپور در ارتباط با ریخته‌گری آلومینیوم، مطرح کرد: فرایند ریخته‌گری آلومینیوم، تحت فشار یا همان دایکست است. اولین مرحله در ساخت قطعه به روش ریخته‌گری تحت فشار، آماده‌سازی قطعات قالب است. این فرایند به ابعاد قطعات بستگی دارد و هرچقدر ابعاد قالب و دستگاه بزرگ‌تر باشد، زمان مورد نیاز برای تمیزکاری و روان‌کاری افزایش پیدا می‌کند. در ادامه، فلز مذاب از درون کوره به محفظه دستگاه منتقل می‌شود و پس از انجام فرایند انتقال، تزریق فلز مذاب به درون قالب تحت فشار بالا انجام می‌گیرد. با ورود مواد مذاب به درون حفره‌های قالب، این مواد شروع به خنک شدن می‌کنند و از حالت مایع به جامد تغییر فاز می‌دهند. پس از گذشت زمان خنک شدن قطعه، امکان باز کردن بخش متحرک قالب و خارج کردن قطعه فراهم می‌شود و در نهایت برش‌کاری به منظور حذف مواد مزاحم روی سطح قطعه انجام می‌شود.

وی در خصوص نقش تحریم در صنعت آلومینیوم، اذعان کرد: تحریم، تاثیر بسزایی در تمامی صنایع به ویژه آلومینیوم داشته است و به نظر می‌رسد اگر تحریم‌ها رفع شود، همزمان با کاهش قیمت مواد اولیه، می‌توانیم در بازارهای صادراتی حضور موفقی داشته باشیم.

این تولیدکننده قطعات آلومینیومی در ادامه به انتقاد از عملکرد دولت در حمایت از تولید و بخش خصوصی پرداخت و گفت: علی‌رغم اینکه وعده‌های فراوانی در زمینه حمایت از تولید داده می‌شود اما متاسفانه تمامی آن‌ها در حد شعار باقی می‌ماند و هیچ حمایتی از تولید نمی‌شود. در این شرایط، نمی‌توان پیش‌بینی مشخصی از آینده صنعت آلومینیوم داشت و همه چیز را باید به دست زمان سپرد.

مدیرعامل شرکت کافل صنعت سپاهان تصریح کرد: سرمایه‌گذاری در بخش تولید، به شدت کاهش یافته است و بسیاری از افراد به دنبال فعالیت در شغل‌های غیرمولد هستند. ضمن اینکه ما بازارهای صادراتی را طی این مدت از دست داده‌ایم و کشوری مانند ترکیه که روزی واردکننده محصولات معدنی و فلزی بوده است، یکی از قطب‌های صادراتی در سطح منطقه و حتی قاره سبز محسوب می‌شود.

وی در پایان یادآور شد: اگر شرایط تولید در ادامه بهبود پیدا کند، قادر به راه‌اندازی دوباره خط تولید خواهیم بود. امیدوار هستیم حمایت دولت از تولیدکنندگان افزایش یابد تا واحدهای کوچک صنعتی بتوانند ضمن تامین مواد اولیه و سرمایه در گردش کافی، همچنان به فعالیت خود ادامه دهند.



شرکت آلومینای ایران

اولین تولیدکننده پودر آلومینا در خاورمیانه

قطب سوم تولید شمش آلومینیوم در ایـــران

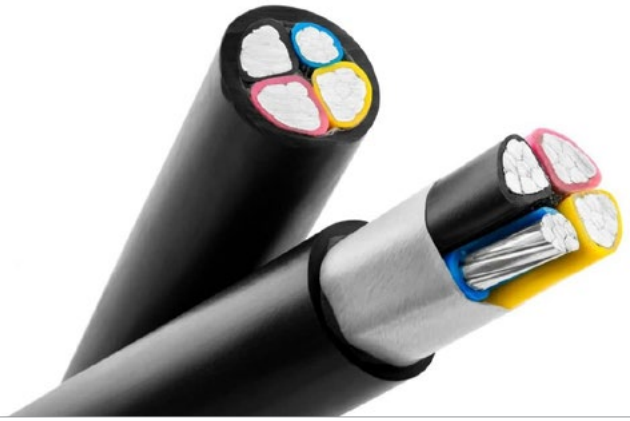
کارخانه: خراسان شمالی، جاجرم، کیلومتر هفت جاده سنخواست

واحد فروش: ۰۵۸-۳۲۲۷۲۰۸۶ , ۰۵۸-۳۲۲۷۳۰۸۱

روابط عمومی: ۰۵۸-۳۲۶۰۵۵۳۰

www.iranalumina.ir

آینده روشن برق در گرو توسعه صنعت سیم و کابل



مدیرعامل شرکت سیم‌کان فارس گفت: با توجه به اهمیت نوسازی شبکه انتقال برق در کشور، ضرورت دارد توسعه صنعت سیم و کابل به ویژه کابل‌های خودنگهدار آلومینیومی در دستور کار سازمان‌های دولتی مرتبط و تولیدکنندگان بخش خصوصی قرار بگیرد.

محمود اسلامی‌نژاد در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» بیان کرد: کابل‌های خودنگهدار آلومینیومی به منظور انتقال جریان برق در شرکت سیم‌کان فارس تولید می‌شود. شمش آلومینیومی به عنوان ماده اولیه مورد نیاز خود را از بورس کالای ایران خریداری می‌کنیم و از آنجایی که شمش به مقدار کافی در این تالار صنعتی عرضه می‌شود، چالش خاصی در این زمینه نداریم. اگرچه کاهش قیمت آلومینیوم در بورس فلزات لندن همزمان با قیمت سایر کامودیتی‌ها، باعث رقابت ۱۵ درصدی در تامین شمش از بورس شده است و همین مسئله، منجر به افزایش قیمت کاذب ماده اولیه می‌شود. بر همین اساس ضرورت دارد بازنگری در نحوه ساز و کاز عرضه مواد اولیه در بورس کالای ایران نیز صورت پذیرد تا تولیدکنندگان کوچک‌مقیاس بتوانند به آسانی شمش مورد نیز خود را تامین کنند.

وی افزود: از آنجایی که اجرای پروژه‌های عمرانی در داخل کشور طی ماه‌های اخیر با کاهش همراه بوده است، بازار فروش کابل‌های خودنگهدار چندان مناسب نیست و بسیاری از تولیدکنندگان با چالش تامین سرمایه در گردش مواجه هستند. ضمن اینکه برق واحدهای صنعتی طی یک روز در هفته قطع می‌شود و همین مسئله راندمان تولید محصول را کاهش می‌دهد. با این وجود، بعضی از تولیدکنندگان نسبت به تولید در روز جمعه هر هفته اقدام می‌کنند که به نظر می‌رسد این مسئله نیز چندان اثرگذار نباشد؛ چراکه نیروی انسانی از پتانسیل کافی جهت فعالیت در روزهای تعطیل برخوردار نیست و ترجیح می‌دهد که این روزها را در کنار خانواده سپری کند.

ضرورت حمایت از نیروی انسانی متخصص

مدیرعامل شرکت سیم‌کان فارس مطرح کرد: در حالی حقوق نیروی انسانی در سال جاری، ۵۷ درصد افزایش یافته است که کارفرمایان نیز با رشد چشمگیر هزینه‌های تولید روبه‌رو هستند. به نظر می‌رسد اگر تولیدکنندگان بتوانند با تامین نقدینگی مورد نیاز، تولید و فروش محصولات خود را افزایش دهند، قادر به پرداخت این میزان از افزایش دستمزد خواهند شد؛ در غیر این صورت، با مشکل مواجه و ناچار به تعدیل نیروی انسانی شاغل در مجموعه می‌شوند. لازم به ذکر است که قیمت گاز طی یک تا دو سال گذشته، رشد چشمگیری پیدا کرد و متاسفانه اطلاع‌رسانی قبلی نیز در این خصوص انجام نشد. افزایش قیمت حامل‌های انرژی، ضربه سختی به تولید وارد کرد و به نظر می‌رسد رشد قیمت در این زمینه، همچنان ادامه داشته باشد.

اسلامی‌نژاد در ادامه به اهمیت استانداردسازی در صنعت سیم و کابل اشاره کرد و گفت: تولید و توزیع سیم و کابل استاندارد، یکی از مهم‌ترین مسائلی است که جای خالی آن به شدت در صنعت سیم و کابل احساس می‌شود. انواع سیم و کابل غیر استاندارد در یکی از شهرک‌های صنعتی اطراف تهران تولید و در ادامه در خیابان لاله‌زار به فروش می‌رسد. متاسفانه نظارت‌های لازم در سطح بازار به منظور مقابله با توزیع و

فـروش محصـولات تقلبـی انجـام نمی‌شـود و سازمان‌های مختلف نیز یکدیگر را در این زمینه مقصر می‌دانند. مشکلات صنعت سیم و کابل بسیار زیاد است که در نهایت به صنعت برق کشور آسیب خواهد زد.

وی در همین راستا اضافه کرد: با توجه به اینکه سیم و کابل‌های تقلبی با قیمت مناسب در سطح بازار به فروش می‌رسد، بنابراین مشتریان بدون دانش و اطلاعات کافی نسبت به خرید آن‌ها اقدام می‌کنند و در ادامه شاهد استفاده از این محصولات در سیم‌کشی واحدهای اداری، تجاری و مسکونی هستیم. در چنین شرایطی، یک اتصال ساده در جریان برق منجر به آتش‌سوزی‌های گسترده‌ای خواهد شد که ممکن است تعدادی انسان بی‌گناه، جان خود را به دلیل نبود نظارت از دست بدهند. متاسفانه سفارش‌هایی مبنی بر تولید سیم و کابل‌های غیر استاندارد به تولیدکنندگان واقعی و دلسوز داده می‌شود تا ضمن افزایش تولید محصولات بی‌کیفیت، نسبت به صادرات آن‌ها به کشوری مانند عراق اقدام کنند؛ در حالی که هیچ تفاوتی میان مشتریان داخلی و خارجی وجود ندارد و استفاده از سیم و کابل‌های غیر استاندارد می‌تواند در هر موقعیتی خطرآفرین باشد. در واقع عده‌ای تلاش می‌کنند تا با وعده سفارش‌های گران‌قیمت بر پایه دلار، تولیدکنندگان را وادار به انجام چنین کاری کنند که خوشبختانه ما هیچ‌گاه چنین اقدامی را انجام نداده‌ایم و همواره به دنبال تولید و توزیع محصولات باکیفیت و استاندارد هستیم.

نقش اساسی کابل‌های خودنگهدار آلومینیومی در صنعت برق

مدیرعامل شرکت سیم‌کان فارس در خصوص فرایند تولید کابل‌های خودنگهدار آلومینیومی، تصریح کرد: ابتدا مفتول یا همان راد آلومینیومی به دست آمده، تحت عملیات کشش قرار می‌گیرد و بنا به سفارش مشتری، به سایزهای مختلف تبدیل می‌شود. سپس رشته مفتول‌های حاصل با توجه به ابعاد کابل مورد نظر تابانده و فشرده می‌شود. در ادامه، پس از روکش‌کاری، محصول نهایی به صورت قرقره، بسته‌بندی و برای مشتریان به نقاط مختلف کشور ارسال می‌شود. ضمن اینکه عمده کاربرد کابل‌های خودنگهدار آلومینیومی، در شبکه توزیع برق کشور است. استفاده از این کابل‌ها در شبکه توزیع نیروگاه‌های برق، ضمن جلوگیری از سرقت سیم و کابل‌های مسی، میزان تلفات و خسارت‌های مالی و جانی ناشی از این امر را کاهش می‌دهد. با توجه به ارزان‌تر بودن قیمت آلومینیوم، این کابل‌های خودنگهدار می‌توانند جایگزین مناسبی برای انواع کابل‌های مسی گران‌قیمت باشند.

> **ایران، قدیمی‌ترین تولیدکننده سیم و کابل در سطح خاورمیانه است و اگر دولت همکاری‌های لازم را با فعالان این صنعت داشته باشد، می‌توانیم جایگاه خود در بازارهای بین‌المللی را از سایر کشورها به ویژه ترکیه پس بگیریم**

اسلامی‌نژاد ضمن اشاره به حمایت نکردن دولت از تولید، تاکید کرد: به منظور تامین سرمایه در گردش، اقدام به دریافت تسهیلات از بانک‌های دولتی می‌کنیم اما فرایند دریافت وام به قدری دشوار و زمان‌بر شده است که تمایلی به دریافت آن نداریم. اعطای تسهیلات کوتاه‌مدت به تولیدکنندگان، کمترین حمایتی است که دولت می‌تواند در این شرایط سخت اقتصادی از آن‌ها داشته باشد و متاسفانه بروکراسی‌های فراوان، این امکان را سلب کرده است. همچنین حوزه صادرات طی ماه‌های اخیر، با چالش‌های فراوانی مواجه شده است و بر همین اساس، دولت باید برای تولیدکنندگانی که اقدام به صادرات محصول خود می‌کنند، تسهیلات ویژه‌ای را در نظر بگیرد. کاهش و یا معافیت از پرداخت عوارض صادراتی و مالیاتی، می‌تواند منجر به تشویق تولیدکنندگان برای فعالیت در حوزه صادرات باشد. کشورهای پیشرفته صنعتی جهان مانند استرالیا، تمام زیرساخت‌های لازم برای تولیدکننده را فراهم می‌کنند و با حمایت‌های لازم، انگیزه تولیدکنندگان را برای ادامه فعالیت افزایش می‌دهند.

قادر به تامین ماشین‌آلات نو نیستیم

وی اذعان کرد: اگر شرایط تولید به همین شکل ادامه پیدا کند و دولت حمایت‌های لازم را از تولیدکنندگان به عمل نیاورد، بدون شک تا ۲۰ سال آینده، تمام تجهیزات و ماشین‌آلات صنعتی فرسوده‌تر از قبل خواهند شد و تولید صرفه اقتصادی نخواهد داشت. در حال حاضر قیمت واقعی یک دستگاه متوسط چینی، ۱۰۰ میلیون تومان است و تولیدکننده باید ۱۰ برابر هزینه کند تا موفق به وارد کردن آن به داخل کشور شود. ما ماشین‌آلات چینی مورد استفاده را با قیمت ۷۰ تا ۸۰ میلیون خریداری کرده‌ایم و قیمت این تجهیزات در حال حاضر به حدود ۵۰۰ میلیون تومان رسیده است. این مبلغ، جوابگوی نیاز مالی ما برای تهیه قالب هم نیست و بر همین اساس سود چندانی عاید تولید نمی‌شود.

این تولیدکننده کابل خودنگهدار آلومینیومی با اشاره به اهمیت این محصول، یادآور شد: ایران، قدیمی‌ترین تولیدکننده سیم و کابل در سطح خاورمیانه است و اگر دولت همکاری‌های لازم را با فعالان این صنعت داشته باشد، می‌توانیم جایگاه خود در بازارهای بین‌المللی را از سایر کشورها به ویژه ترکیه پس بگیریم. این مهم، نیازمند حمایت واقعی دولت در عمل است و نباید در حد شعار باقی بماند. دولت باید از تولیدکنندگان قدیمی که سالیان طولانی است در حوزه سیم و کابل فعالیت دارند، حمایت بیشتری در راستای تامین نقدینگی و توسعه کند تا همچنان بتوانند به فعالیت خود ادامه دهند.

مـــــس

تعطیلی روزافزون کارگاه‌های تولیدی شمش مس

ضرورت بازنگری در سیاست‌های رفع تعهد ارزی

توسعه منابع انسانی با فرهنگ‌سازی در سازمان

تعطیلی روزافزون کارگاه‌های تولیدی شمش مس

مدیر کارگاه ریخته‌گری پیرمحمدی گفت: کاهش چشمگیر قیمت مس در بورس فلزات لندن و قطعی برق در روزهای اخیر، تولید شمش مس در کارگاه‌های کوچک ریخته‌گری را به شدت با مشکل مواجه کرده است و به نظر می‌رسد اگر تغییری در شرایط حاصل نشود، شاهد تعطیلی این واحدها در آینده نزدیک خواهیم بود.

بهروز پیرمحمدی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» عنوان کرد: شمش مس در کارگاه ریخته‌گری پیرمحمدی با استفاده از خاک مس و خاک برنج تولید می‌شود. به منظور تولید شمش مس با عیار ۹۷ درصد، به سمت استفاده از ضایعات تولیدی کارخانجات رفته‌ایم تا بتوانیم در چنین شرایطی که امکان دسترسی به ماده اولیه بیش از پیش دشوار شده است، همچنان فعالیت خود را ادامه دهیم.

کاهش چشمگیر قیمت مس در بورس فلزات لندن

وی افزود: مهم‌ترین چالشی که در حال حاضر با آن مواجه هستیم، نبود مواد اولیه کافی برای تولید شمش مس است. به دنبال جنگ روسیه و اوکراین، قیمت مس رشد چشمگیری در بازارهای جهانی پیدا کرد اما در ادامه به دلیل افزایش نرخ بهره بانک مرکزی آمریکا، قیمت اکثر کامودیتی‌ها به ویژه مس با افت قابل توجهی همراه شد. در حال حاضر، قیمت مس در بورس فلزات لندن به شدت کاهش یافته و به مرز هفت هزار دلار به ازای هر تن رسیده است که به دنبال آن، شاهد کاهش عرضه و افزایش تقاضای کاتد مس در بورس کالای ایران هستیم. زمانی که عرضه مواد اولیه در بورس با نوسان همراه می‌شود، کلیه زنجیره مس از بالادست تا پایین‌دست با مشکل تامین مواد اولیه مواجه خواهد شد و بر همین اساس، میزان تولید شمش و محصولات مسی نیز کاهش خواهد یافت؛ چراکه رقابت ۱۰ تا ۱۵ درصدی ایجاد شده در بورس به منظور خرید کاتد، باعث رقابت‌پذیری و افزایش قیمت کاذب ماده اولیه می‌شود و به دنبال آن، قیمت مس در بازار آزاد نیز با نوسان همراه خواهد شد.

مدیر کارگاه ریخته‌گری پیرمحمدی تصریح کرد: افزایش قیمت حامل‌های انرژی، یکی دیگر از معضلات تولیدکنندگان طی ماه‌های اخیر بوده است. قیمت گاز بدون اطلاع‌رسانی قبلی از اواخر سال ۱۳۹۹ رشد پیدا کرد و تولید شمش مس در کارگاه‌های ریخته‌گری را که از کوره‌های دوار استفاده می‌کنند، با مشکل روبه‌رو کرد. اساس کار این کوره‌ها، گاز است که به دنبال افزایش قیمت آن، ما ناچار به خاموش کردن تعدادی از کوره‌های مجموعه شدیم. از سوی دیگر، با قطعی گاز در روزهای سرد سال مواجه هستیم که این مسئله نیز باعث کاهش تولید خواهد شد. در کنار گاز، قیمت برق نیز افزایش یافته است و در حال حاضر برق کارگاه روزهای شنبه قطع می‌شود. اگرچه برق مجموعه در سال گذشته بدون اطلاع‌رسانی قبلی قطع می‌شد اما در سال جاری، در خصوص زمان و روز قطعی برق اطلاع‌رسانی شده است. زمانی که برق کارگاه به یک‌باره قطع شود، مذاب درون کوره سرد خواهد شد و باید زمان بسیاری را برای تخلیه مذاب صرف کنیم که همین مسئله باعث خرابی کوره می‌شود. این اتفاق سال گذشته برای ما رخ داد و متحمل خساراتی نیز در این خصوص شدیم.

سازمان محیط زیست از تولیدکنندگان شمش حمایت نمی‌کند

پیرمحمدی در ادامه به مشکلات زیست‌محیطی تولیدکنندگان شمش اشاره کرد و گفت: یکی دیگر از معضلات، درگیری‌های مداوم با سازمان محیط زیست استان زنجان است؛ چراکه ما ضمن رعایت تمام اصول و استانداردهای ابلاغ شده از جانب این سازمان، همچنان نتوانسته‌ایم نظر مثبت آن‌ها را جلب کنیم و به دنبال رفع بهانه‌های موجود جهت

ادامه تولید هستیم. متاسفانه تمام شرکت‌های فعال در شهرک صنعتی ناجی، با سازمان محیط زیست درگیر هستند و این در حالی است که مجوزهای لازم جهت تولید در این شهرک از جانب خود این سازمان صادر شده است اما مشخص نیست که بر چه اساسی همواره با فعالیت‌های تولیدی این واحدها مخالفت می‌کنند. ما مجوز تولید اکسید روی را در کارگاه دریافت کرده‌ایم اما این سازمان با تولید آن مخالفت می‌کند و ما ناچار به کاهش سبد محصولات تولیدی خود هستیم.

وی در همین راستا اضافه کرد: تمام کوره‌های مورداستفاده در کارگاه، مجهز به سیستم فیلتراسیون هستند و هیچ آلاینده‌ای وارد هوا و محیط زیست نمی‌شود و ما تمام تلاش خود را جهت کاهش آلایندگی به کار گرفته‌ایم. از یک سو، آسیب‌رسانی به محیط زیست مطرح است و از سوی دیگر، سود حاصل از تولید اکسید روی مناسب به حساب می‌آید. بر همین اساس تلاش می‌کنیم تا جایی که ممکن است، تمام اکسید تولید شده را جمع‌آوری کنیم و به نقدینگی تبدیل کنیم اما سازمان محیط زیست به شدت مخالف فعالیت مجموعه‌های تولیدکننده شمش مس به ویژه تولید اکسید روی است و برای ارائه مجوز تولید اکسید روی مشکلات فراوانی را ایجاد می‌کند. در حالی که دانش تولید این محصول متعلق به یکی از کشورهای اروپایی است و در اختیار تولیدکنندگان شمش در استان زنجان قرار دارد اما سازمان محیط زیست همکاری‌های لازم را با این افراد به عمل نمی‌آورد.

این تولیدکننده شمش مسی تصریح کرد: در صورت استمرار شرایط فعلی و کاهش بی‌رویه قیمت مس در بازار جهانی و نوسان قیمت مس در بازار داخلی، مجبور به تعدیل نیرو و کاهش تعداد کوره‌های کارگاه خواهیم شد و ناچار هستیم به اندازه مواد اولیه موجود، شمش تولید کنیم و با حداقل میزان ظرفیت به فعالیت خود ادامه خواهیم داد. بر همین اساس، نمی‌توانیم آینده روشنی را برای تولید شمش مس در کشور متصور شویم و به نظر می‌رسد با ادامه این شرایط، بسیاری از تولیدکنندگان شمش ناچار به تعطیلی و یا تعدیل نیروی انسانی خواهند شد.

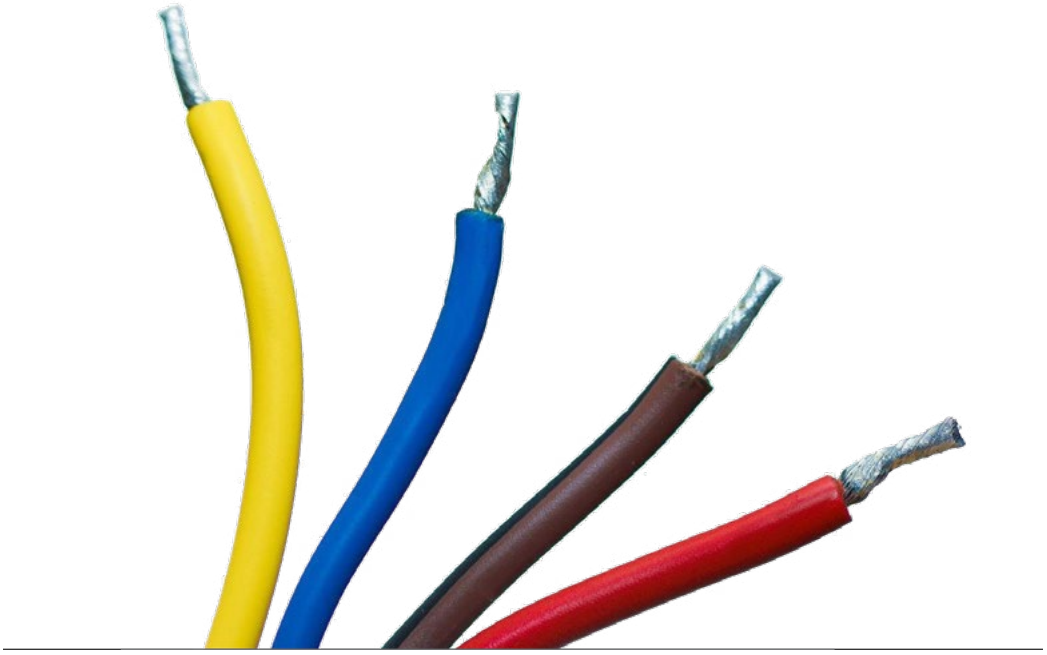
پیرمحمدی در ارتباط با اخذ مالیات از کارگاه‌های ریخته‌گری، اذعان کرد: کارگاه‌های ریخته‌گری مس به شیوه سنتی فعالیت می‌کنند و تنها چند کارگر در آن‌ها مشغول فعالیت هستند. مگر درآمد این واحدهای کوچک تولیدی چقدر است که باید ۹ درصد مالیات بر ارزش افزوده نیز پرداخت کنند؟ ضمن اینکه ماده اولیه بدون ارائه فاکتور فروش رسمی تامین می‌شود و باز هم در چنین شرایطی ما موظف به پرداخت مالیات هستیم. ای کاش مسئولان همان طور که در اخذ مالیات جدی و قانونمند هستند، در ارتباط با حمایت از تولیدکنندگان نیز همین قدر مصمم بودند.

> **در چنین شرایط اقتصادی، دولت و سازمان‌های دولتی باید از تولیدکنندگان حمایت کنند که در وضعیت تحریم بتوانیم بدون توجه به سایر کشورها، صنعت و تولید کشور را پویا نگه داریم اما متاسفانه شاهد حمایت نکردن دولت و رشد مشکلات در بخش تولید هستیم**

کاهش نیروی انسانی در بخش تولید

وی در خصوص افزایش حقوق نیروی انسانی در سال جاری، تاکید کرد: اگرچه دستمزد کارگران بیش از ۵۰ درصد در سال جاری افزایش یافته است اما تورم و رشد هزینه‌های تولید، هم کارفرمایان و هم کارگران را در تنگنای اقتصادی شدیدی قرار داده است. در حال حاضر دریافت تسهیلات بانکی نیز صرفه اقتصادی ندارد و شرایط دریافت وام به دلیل بروکراسی‌های اداری فراوان دشوار شده است. بر همین اساس، می‌توان گفت شرایط تولید بیش از پیش دشوار شده است و نمی‌توانیم امید چندانی به آینده تولید شمش در کشور داشته باشیم.

مدیر کارگاه ریخته‌گری پیرمحمدی در پایان یادآور شد: اکسید روی کاربرد فراوانی در صنایعی همچون سرامیک‌سازی، لاستیک‌سازی، داروسازی و تولید لوازم آرایشی و بهداشتی دارد اما متاسفانه سازمان‌های ذی‌ربط حمایت و همکاری نمی‌کنند و هر روز شرایط و قوانین دشوارتر از قبل می‌شود. در چنین شرایط اقتصادی، دولت و سازمان‌های دولتی باید از تولیدکنندگان حمایت کنند که در وضعیت تحریم بتوانیم بدون توجه به سایر کشورها، صنعت و تولید کشور را پویا نگه داریم اما متاسفانه شاهد حمایت نکردن دولت و رشد مشکلات در بخش تولید هستیم.



مدیرعامل شرکت افلاک الکتریک خراسان عنوان کرد:

ضرورت بازنگری در سیاست‌های رفع تعهد ارزی

مدیرعامل شـرکت افلاک الکتریک خراسـان گفـت: با توجه به کاهش قیمت مـس در بازارهای جهانـی و رکـود حاکم بر صنعت سـاختمان کشـور، می‌توانیم نسـبت به توسـعه صادرات سـیم و کابـل اقـدام کنیـم که بـا وجـود موانع مختلفی ماننـد رفع تعهـد ارزی، شـرایط صـادرات بیش از پیش دشوار شده است.

حسین محمدیان در گفت‌وگو با پایگاه خبری و تحلیلی«فلزات آنلایـن» مطـرح کرد: شرایط صنعت سیم و کابل کشـور را می‌تـوان در دو حـوزه تامیـن مواد اولیـه و مصـرف بررسی کرد. مواد اولیه مورد نیاز تولیدکنندگان سیم و کابل شامل مس، آلومینیوم و گرانول PVC است که فعالان این صنعت از نیمه دوم سال گذشته، با مشکلات فراوانی در این زمینه مواجه شدند. ما مفتول مسی را با اعتبار اسنادی پنج ماهه در نیمه اول سال گذشته خریداری می‌کردیم که در ادامه، مدت زمان اعتبارنامه به سه ماه و در نهایت در سال جاری به دو ماه کاهش پیدا کرد.

وی افزود: این مسئله، در حالی شرایط تامین مواد اولیه را به شدت دشوار کرده است که اکثر کشورهای پیشرفته صنعتی جهان در زمان رکود و تورم، تسهیلات بیشتری را در اختیار تولیدکنندگان قرار می‌دهند تا بازپرداخت اقساط نیز در مدت زمان طولانی‌تری صورت پذیرد؛ چراکه صنعت ساختمان‌سازی به عنوان بزرگ‌ترین مصرف‌کننده سیم و کابل طی ماه‌های اخیر، با رکود مواجه شده و همچنین تامین مالی پروژه‌های عمرانی دولت نیز برای دو تا سه سال آینده در نظر گرفته شده است. در این شرایط، یک واحد تولیدکننده سیم و کابل چگونه می‌تواند مواد اولیه مورد نیاز خود را در بازه زمانی کوتاه‌مدت به منظور رفع نیاز بازارهای داخلی تامین کند.

بروکراسی‌های اداری در دریافت تسهیلات بانکی

مدیرعامل شرکت افلاک الکتریک خراسان بیان کرد: همزمان با افزایش قیمت مواد اولیه از اواسط سال ۱۴۰۰، شرایط دریافت وام نیز بسیار دشوار شده است. این مهم مغایر با تاکید مقام معظم رهبری در خصوص حمایت از تولید، توسعه و کارآفرینی بوده است و ضرورت دارد مسئولان مرتبط، توجه ویژه‌ای به حمایت از تولیدکنندگان داشته باشند. از سوی دیگر، مصرف داخلی سیم و کابل به دلیل رکود و تورم حاکم در ساخت و ساز، توسعه پیدا نکرده است که به دنبال آن، می‌توانیم برنامه‌ریزی‌های لازم را در زمینه صادرات سیم و کابل داشته باشیم. از آنجایی که امکان دسترسی به مس با خلوص بالا و همچنین آلومینیوم و گرانول کافی در بازار داخلی وجود دارد و همچنین ارزش پول ملی در سطح بین‌المللی، روز به روز کاهش پیدا می‌کند، بر همین اساس باید نسبت به توسعه صادرات سیم و کابل برای ارزآوری بیشتر اقدام کنیم.

محمدیان در خصوص چالش‌های موجود در حوزه صادرات، عنوان کرد: صادرات سیم و کابل از ابتدای سال گذشته، با مشکلاتی همراه بوده است و رفع تعهد ارزی، یکی از مهم‌ترین مسائل در این زمینه محسوب می‌شود. تولیدکنندگان سیم و کابل، جلسات فراوانی را با مدیران بانک مرکزی و وزارت صنعت، معدن و تجارت به منظور رفع این معضل برگزار و اعلام کرده‌اند با توجه به اینکه در شرایط تحریم، صادرات به کشورهای اروپایی امکان‌پذیر نیست و عمده سیم و کابل‌های تولیدی به دو کشور همسایه یعنی عراق و افغانستان صادر می‌شود، صادرکنندگان سیم و کابل نباید دغدغه رفع تعهد ارزی داشته باشند؛ چراکه با توجه به شرایط سیاسی حاکم در افغانستان، صادرات سیم و کابل به این کشور به صورت ریالی انجام می‌شود و زمانی که صادرات بر پایه دلار نیست، تولیدکننده بر چه اساسی باید نسبت به رفع تعهد ارزی اقدام کند.

وی در همین راستا اضافه کرد: ترکیه و کشورهای حاشیه خلیج فارس، رقیبان صادراتی ما در عراق هستند که دولت در این کشورها، یک تعرفه ترجیحی را برای صادرات سیم و کابل تعیین کرده است و آن‌ها از هرگونه مالیات گمرگی معاف هستند. در حالی که مشتریان عراقی، باید هزینه گمرگی بیشتری را برای واردات سیم و کابل از ایران بپردازند و مشخص است در چنین شرایطی، نسبت به خرید از رقیبان تولیدکنندگان داخلی اقدام خواهند کرد. طبق آمار گمرک، صادرات سیم و کابل از استان خراسان رضوی به کشور افغانستان در سه ماه ابتدایی سال جاری، با کاهش حداقل ۴۰ درصدی نسبت به مدت مشابه سال گذشته روبه‌رو بوده است و در حال حاضر، شرایط تولید و صادرات سیم و کابل مساعد نیست.

قیمت مس در بورس فلزات لندن(LME) با ریزش شدیدی مواجه شده و به هفت هزار دلار به ازای هر تن رسیده است اما متاسفانه ساز و کار عرضه کاتد در بورس کالای ایران، به نحوی است که تولیدکنندگان با کاهش عرضه و افزایش تقاضا و در نهایت رقابت‌پذیری ۱۰ تا ۱۵ درصدی در این تالار صنعتی مواجه هستند

ریزش قیمت کامودیتی‌ها در بازارهای جهانی

مدیرعامل شرکت افلاک الکتریک خراسان در ارتباط با کاهش جهانی قیمت مس، اذعان کرد: قیمت مس در بورس فلزات لندن(LME) با ریزش شدیدی مواجه شده و به هفت هزار دلار به ازای هر تن رسیده است اما متاسفانه ساز و کار عرضه کاتد در بورس کالای ایران، به نحوی است که تولیدکنندگان با کاهش عرضه و افزایش تقاضا و در نهایت رقابت‌پذیری ۱۰ تا ۱۵ درصدی در این تالار صنعتی مواجه هستند. این مسئله، تاثیر مستقیم در بازارهای صادراتی خواهد گذاشت و مشتریان خارجی نیز رغبت چندانی به خرید از تولیدکنندگان داخلی نشان نمی‌دهند و به دنبال خرید سیم و کابل از کشور ترکیه که قیمت تمام شده کمتری دارد، خواهند رفت؛ چراکه با افزایش رقابت در بورس کالای ایران، قیمت نهایی سیم و کابل در بازار داخلی از صادراتی بیشتر خواهد شد و مشتریان خارجی، خرید محصول از کشورهای رقیب را به صادرکنندگان داخلی ترجیح خواهند داد. متاسفانه ساز و کار عرضه مواد اولیه در بورس کالای ایران مناسب نیست و رقابت‌پذیری کاذب ایجاد شده، شرایط تولید سیم و کابل را دشوار ساخته است. نکته قابل توجه اینکه، واسطه‌ها با

توجه به اختلاف قیمت ارز آزاد و نیمایی، نسبت به خرید کاتد مس از بورس و صادرات آن اقدام می‌کنند که این معضل نیز به شدت به ضرر صادرکنندگان واقعی محصولات مسی مانند سیم و کابل تمام شده است.

محمدیان در ادامه به عرضه مفتول مسی در بورس کالای ایران اشاره کرد و گفت: عرضه مفتول در بورس کالای ایران با تقاضای چندانی مواجه نمی‌شود زیرا صادرکنندگان بزرگ مفتول مسی در کشور، حجم زیادی از کاتد عرضه شده در بورس را به منظور تامین مواد اولیه خریداری می‌کنند و در اختیار تولیدکنندگان مفتول قرار می‌دهند و سپس نسبت به صادرات این محصول اقدام می‌کنند. بر همین اساس، مفتول مسی بیشتر در بازار آزاد معامله می‌شود که به دنبال آن، سود بیشتری عاید تولیدکنندگان این محصول خواهد شد.

وی ضمن اشاره به اهمیت نیروی انسانی در بخش تولید، تصریح کرد: تورم، سرعت بیشتری نسبت به افزایش حقوق نیروی انسانی در سال جاری داشته است و نگهداشت نیروی انسانی شاغل در مجموعه، یکی از معضلات بزرگ تولیدکنندگان طی روزهای اخیر به شمار می‌آید. ضمن اینکه کارفرمایان، توانایی مالی لازم برای پرداخت افزایش ۵۷ درصدی دستمزد را ندارند و از سوی دیگر، نیروی انسانی نیز قادر به رفع نیازهای معیشتی خود با این میزان حقوق نیست. این معضل باعث شده است بسیاری از نیروهای انسانی متخصص به خارج از کشور مهاجرت کنند و متاسفانه شاهد فعالیت آن‌ها در کشورهای همسایه مانند اقلیم کردستان عراق هستیم. دولت ترکیه به منظور کمک به کارفرمایان و کارگران، میزان دستمزد را دو تا سه مرتبه طی یک سال افزایش می‌دهد تا ضمن کنترل و بهبود شرایط اقتصادی، تولید را همچنان سرپا نگه دارد اما حمایت‌های لازم از تولیدکنندگان داخلی به منظور کاهش هزینه‌های تولید به ویژه بیمه و حقوق نیروی انسانی از جانب دولت ایران صورت نمی‌پذیرد.

زیرساخت‌های تامین برق واحدهای صنعتی فراهم شود

این تولیدکننده سیم و کابل مسی اذعان کرد: راهکار مدیریت و رفع این معضل، در دست دولت است و باید بسته‌های حمایتی به منظور کاهش حداقل مشکلات نیروی انسانی در نظر گرفته شود. در واقع دولت باید تسهیلات مناسبی را در اختیار کارفرمایان قرار دهد تا آن‌ها بتوانند زمینه‌های لازم برای فعالیت نیروی انسانی کارآمد را فراهم کنند و نباید شرایط به گونه‌ای باشد که کارفرمایان و کارگران در مقابل هم قرار بگیرند. قطعی برق، یکی دیگر از معضلاتی است که در حال حاضر تمام تولیدکنندگان با آن مواجه هستند و برق مجموعه ما نیز در روزهای چهارشنبه به طور کامل قطع می‌شود. خوشبختانه با برگزاری جلسات منظم و پیگیری‌های لازم از شرکت توزیع نیروی برق استان خراسان رضوی، برق واحدهای صنعتی در شهرک صنعتی خیام با اعلام قبلی و طبق جدول زمان‌بندی شده قطع می‌شود. البته اگر کارشناسی‌های لازم در خصوص قطعی برق صنایع مختلف نیز انجام شود، آسیب کمتری به تولید در روزهای گرم سال وارد خواهد شد و ضرورت دارد تا زیرساخت‌های لازم برای تامین برق واحدهای صنعتی طی روزهای پیش رو فراهم شود تا تولید از رونق نیفتد.

محمدیان در ارتباط با اهمیت تولید و توزیع سیم و کابل‌های استاندارد، اظهار کرد: بیش از ۵۰ درصد آتش‌سوزی‌های اخیر در کل کشور طبق اعلام سازمان آتش‌نشانی، به دلیل استفاده از سیم و کابل‌های غیر استاندارد بوده است. ضعف مدیریت و نظارت نکردن بر تولید و توزیع این محصولات در سطح بازار، مهم‌ترین دلیل این معضل است و متاسفانه در نبود نظارت، قوانین

بازدارنده کافی برای مقابله با تولیدکنندگان سیم و کابل تقلبی نیز در نظر گرفته نشده است. قوانین موجود در این زمینه نیز مرتبط با سال‌های قبل است که در نهایت، یک جریمه مالی بسیار اندکی خواهد بود. در واقع اگر می‌خواهیم با این معضل در سطح کلان مقابله کنیم، باید فضای ناامنی را برای تولید و توزیع کنندگان سیم و کابل‌های تقلبی و غیر استاندارد ایجاد کنیم تا این افراد متوجه فضای حاکم و قوانین بازدارنده موجود در سطح جامعه شوند.

وی تاکید کرد: به همین منظور، دولت و سازمان‌های دولتی باید همکاری‌های لازم با انجمن‌های تخصصی و تشکل‌های بخش خصوصی فعال در این صنعت را داشته باشند تا بتوانیم این مشکل بزرگ را به کمترین حالت ممکن کاهش دهیم. تشکیل یک کارگروه ویژه متشکل از انجمن صنفی و کارفرمایی تولیدکنندگان سیم و کابل ایران، سازمان ملی استاندارد، سازمان تعزیرات حکومتی، سازمان صدا و سیما و قوه قضاییه با همکاری تولیدکنندگان بخش خصوصی به منظور نمونه‌برداری و شناسایی سیم و کابل‌های غیر استاندارد می‌تواند در این زمینه بسیار موثر واقع شود. تشکیل یک واحد قضایی مستقل در سراسر کشور به منظور تعیین جرم تولیدکنندگان سیم و کابل تقلبی، از دیگر اقداماتی است که می‌تواند نقش بسزایی در مقابله با این معضل داشته باشد و امیدوار هستیم بتوانیم به نتیجه مطلوبی در ادامه دست پیدا کنیم.

مدیرعامل شرکت افلاک الکتریک خراسان در ادامه به اهمیت فرهنگ‌سازی در مصرف سیم و کابل استاندارد اشاره کرد و گفت: سازمان صدا و سیما می‌تواند با تولید فیلم‌های آموزشی، اقدامات موثری را در زمینه فرهنگ‌سازی انجام دهد و سازمان نظام مهندسی نیز باید همزمان با این اقدام، استفاده از سیم و کابل‌های استاندارد و باکیفیت در ساخت و ساز را در دستور کار قرار دهد تا با همکاری تمامی بخش‌های مرتبط، بتوانیم با این چالش بزرگ مقابله کنیم.

توسعه صنعت سیم و کابل، مستلزم حمایت دولت است

محمدیان چشم‌انداز صنعت سیم و کابل را مثبت ارزیابی کرد و گفت: کاربرد مس در سایر صنایع در آینده نزدیک، به شدت افزایش خواهد یافت و می‌توان اهمیت آن را با صنعت نفت مقایسه کرد. افزایش تولید خودروهای هیبریدی و جایگزینی انرژی‌های تجدیدپذیر با سوخت‌های فسیلی، حاکی از اهمیت ویژه فلز مس در آینده صنعت و جهان است. به دنبال این مهم، صنعت سیم و کابل نیز با رونق چشمگیری مواجه خواهد شد و در کشوری مانند ایران که حدود ۷ درصد از ذخایر مس دنیا را دارا است و صنعت پتروشیمی نیز به عنوان یکی از صنایع برجسته به شمار می‌آید، بنابراین می‌توانیم نسبت به آینده صنعت سیم و کابل خوش‌بین باشیم. البته باید اقدامات لازم جهت مقابله با خام‌فروشی انجام شود تا ضمن افزایش تولید محصولات نهایی، بتوانیم صادرات سیم و کابل را به کشورهای همسایه افزایش دهیم. در حال حاضر کشورهایی مانند اردن، عربستان و ترکیه، در حالی گوی سبقت را از تولیدکنندگان داخلی ربوده‌اند که این کشورها مس و گرانول کافی ندارند و امیدوار هستیم مسئولان ذی‌ربط در ادامه با سیاست‌گذاری‌های صحیح و مشورت با فعالان بخش خصوصی و انجمن‌های تخصصی، شرایط توسعه صادرات بیشتر سیم و کابل را فراهم سازند تا بتوانیم دوباره بازارهای منطقه‌ای را در دست بگیریم.

وی در پایان یادآور شد: اگر دولت، بخش خصوصی را در کنار خود ببیند و زمینه را برای رشد و توسعه این بخش فراهم کند، بخش عمده‌ای از این معضلات حل خواهد شد اما اگر دولت بخش خصوصی را در مقابل خود فرض کند، نه تنها این مسائل رفع نخواهد شد بلکه شرایط تولید بیش از پیش دشوار می‌شود که امیدوار هستیم در ادامه با همکاری انجمن‌های تخصصی و رسانه‌های معتبر، شاهد کاهش مشکلات موجود باشیم.

تورم، سرعت بیشتری نسبت به افزایش حقوق نیروی انسانی در سال جاری داشته است و نگهداشت نیروی انسانی شاغل در مجموعه، یکی از معضلات بزرگ تولیدکنندگان طی روزهای اخیر به شمار می‌آید

مدیرتولید شرکت گلکار سپاهان بیان کرد:

توسعه منابع انسانی با فرهنگ‌سازی در سازمان

مدیرتولید شـرکت گلکار سـپاهان گفت: فرهنگ‌سـازی لازم در خصوص تکریـم جایگاه منابع انسـانی در جامعـه بـه شـکل مطلـوب صـورت نپذیرفتـه اسـت و علی‌رغـم اهمیت جایـگاه این سـرمایه ارزشـمند، بهای کافی به آن داده نشـده اسـت. این مهم با گذشـت زمان شـکل خواهد گرفـت کـه نیازمند آمـوزش، آگاهی و درک متقابل کارفرمایان و همچنین نیروهای انسـانی شـاغل در بخش تولید هستیم.

علی اصغر شیخ‌بهایی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» عنوان کرد: نیروی انسانی، ارزشمندترین سرمایه هر شرکت و سازمانی به شمار می‌آید و از جایگاه مهمی در این زمینه برخوردار است؛ چراکه هرگونه تحول اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی در یک سازمان، وابسته به مجموعه نیروی انسانی آن خواهد بود. پیشبرد اهداف یک سازمان توسط نیروی انسانی کارآمد محقق خواهد شد و به کارگیری از تجهیزات و ماشین‌آلات یک مجموعه، تنها از طریق نیروی انسانی متخصص امکان‌پذیر است. بنابراین باید بهره‌وری کافی از نیروی انسانی کارآزموده در یک سازمان صورت پذیرد و کارفرمایان باید نگاه ویژه‌ای به این مقوله داشته باشند.

جای خالی آموزش در حوزه نیروی انسانی

وی در خصوص چالش‌های موجود در حوزه نیروی انسانی، بیان کرد: آگاهی نداشتن دقیق از قوانین و دستورالعمل‌های استخدام، یکی از بزرگ‌ترین معضلات در این زمینه است و کارفرمایان و نیروهای انسانی باید آگاهی کامل نسبت به قوانین موجود داشته باشند تا رابطه سازنده‌ای در این بین شکل بگیرد. همچنین تغییرات مدیریتی در یک‌سازمان، در مواردی با عکس‌العمل‌های غیر معمول نیروی انسانی همراه بوده است و باید توضیحات لازم در خصوص این تغییرات داده شود تا نیروی انسانی بتواند با شرایط جدید حاکم در سازمان سازگار شود. آموزش، مقوله بسیار مهمی است که جای خالی آن به شدت در این حوزه احساس می‌شود؛ چراکه آموزش، منجر به آگاهی و افزایش بهره‌وری نیروی انسانی و در نهایت توسعه و پیشرفت سازمان خواهد شد. لازم به ذکر است که برخی از نیروهای انسانی تمایل چندانی به پذیرش این مهم ندارند و به دانش تجربی به دست آمده اکتفا می‌کنند. در حالی که لازم است همزمان با به روز شدن دانش و تکنولوژی تولید، آموزش‌های لازم جهت به کارگیری از آن در دستگاه‌ها و تجهیزات یک مجموعه صورت پذیرد اما از آنجایی که نیروی انسانی از یک فناوری ثابت طی بازه زمانی مشخص استفاده کرده است، بنابراین رغبت و انگیزه کافی در برابر آموزش را ندارد و همکاری لازم را با کارفرمایان به عمل نمی‌آورد که ضرورت دارد کارفرمایان تمهیدات لازم را جهت رفع این معضل بیندیشند.

مدیرتولید شرکت گلکار سپاهان تصریح کرد: یکی دیگر از چالش‌های مهم در این زمینه، پرداخت حقوق و پاداش محسوب می‌شود که عملکرد کارفرمایان را تحت تاثیر قرار داده است. بسیاری از نیروهای انسانی شاغل در یک مجموعه، نسبت به این موضوع حساس هستند و ضرورت دارد کارفرمایان به نحو شایسته و عادلانه‌ای نسبت به پرداخت دستمزد و مزایا اقدام کنند. نگهداشت نیروی انسانی متعهد و متخصص، یکی از مهم‌ترین اهداف یک سازمان است و بر همین اساس کارفرمایان باید شرایط را برای تحقق آن فراهم کنند. همچنین لازم است یک سازمان، برنامه‌ریزی و سرمایه‌گذاری بلندمدت برای آموزش نیروهای انسانی داشته باشد تا بتواند این افراد را حفظ کند. چراکه اگر نیروی انسانی آموزش دیده پس از کسب دانش و تجربه لازم اقدام به ترک آن سازمان کند، مدیریت مجموعه با چالش جدی مواجه خواهد شد و این معضلی است که اکثر کارفرمایان با آن دست و پنجه نرم کرده‌اند.

نیروی انسانی دغدغه‌مند شده است

شیخ‌بهایی در ارتباط با افزایش ۵۷ درصدی حقوق در سال ۱۴۰۱، مطرح کرد: دستمزد نیروی انسانی، هر سال بر اساس قانون وزارت کار به میزان مشخصی افزایش پیدا می‌کند که رقم آن در سال جاری، ۵۷ درصد بوده است. اگرچه با توجه به

افزایش تورم و سایر هزینه‌های معیشتی، حقوق نیروی انسانی باید رشد پیدا کند اما به نظر می‌رسد افزایش ۵۷ درصدی دستمزد در سال جاری، باعث شگفت‌زدگی بسیاری از کارفرمایان شده است. لازم به ذکر است که کارفرمایان باید ضمن تامین نقدینگی لازم، برنامه‌ریزی مدونی برای پرداخت حقوق نیروی انسانی شاغل در مجموعه داشته باشند و اگر امکان پرداخت دستمزد به دنبال رشد ۵۷ درصدی فراهم نباشد، کارفرمایان علی‌رغم میل باطنی ناچار به تعدیل نیروی انسانی خود خواهند شد. در حال حاضر فشار مضاعفی بر دوش کارفرمایان همزمان با افزایش هزینه‌های تولید وارد شده است و اگر آن‌ها نتوانند حقوق نیروی انسانی را پرداخت کنند، مشکلات بیش از پیش افزایش خواهد یافت؛ چراکه هزینه‌های معیشتی طی چند ماه اخیر به شدت رشد پیدا کرده است و به نظر می‌رسد این افزایش حقوق نه تنها تاثیر خاصی در این زمینه نداشته است بلکه منجر به افزایش دغدغه‌مندی نیروی انسانی نیز شده است.

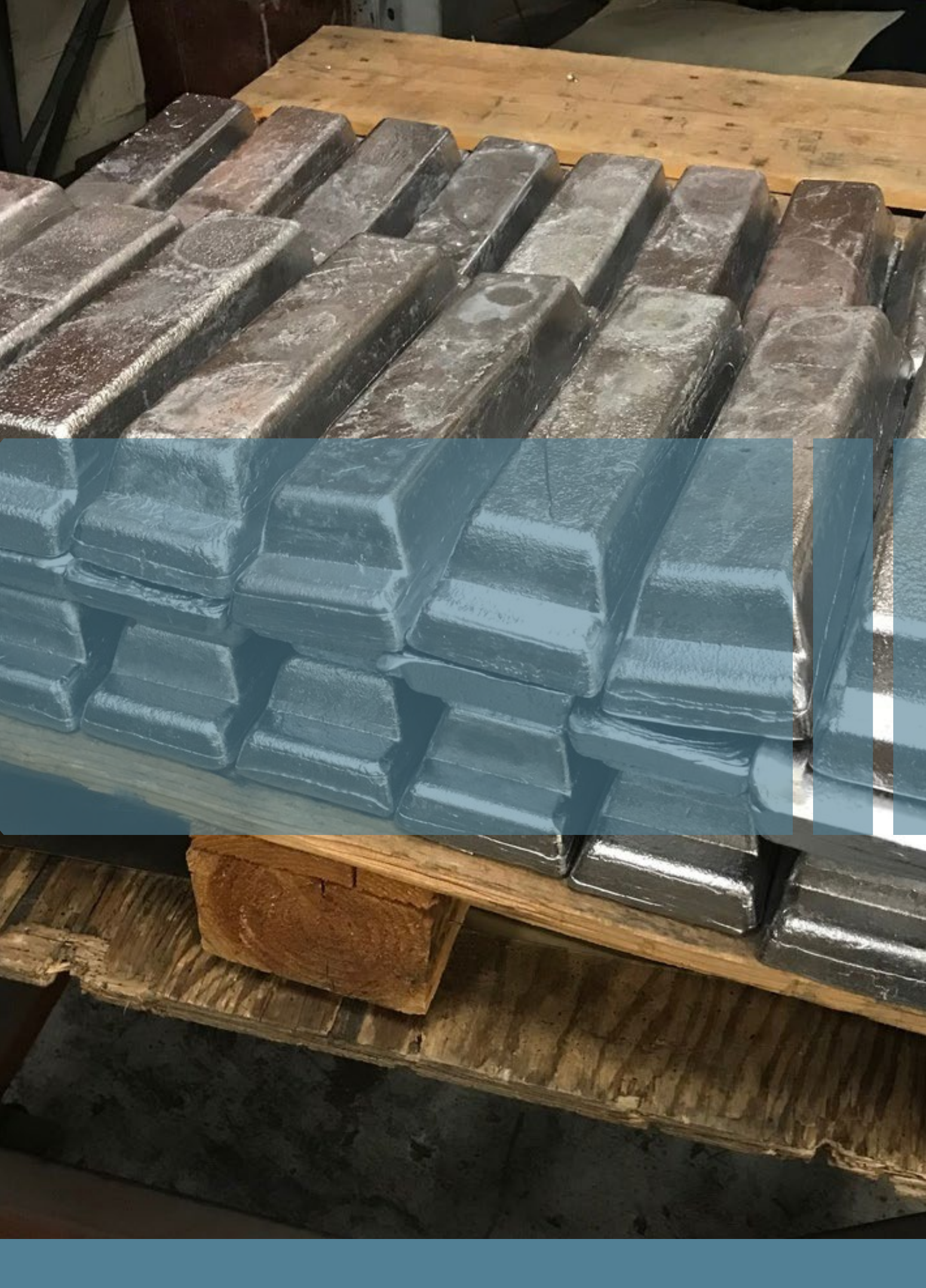
وی در ادامه به چالش مهاجرت نیروی انسانی به کلان‌شهرها اشاره کرد و گفت: متاسفانه این معضل در سطح جامعه طی سالیان اخیر شکل گرفته است و بسیاری از افراد میل به مهاجرت و اشتغال در شهرهای بزرگ صنعتی به ویژه تهران دارند. امکان جایگزینی نیروهای انسانی جدید در یک سازمان دشوار شده است و اگر یک شرکت نیروی انسانی متخصص خود را از دست بدهد، بسیاری از برنامه‌های مجموعه مانند اجرای طرح های توسعه مختل خواهد شد. در حال حاضر با کاهش نیروی انسانی کارآمد مواجه هستیم و افزایش هزینه‌های معیشتی منجر به حاشیه‌نشینی افراد شده است. از سوی دیگر، شرایط جذب نیروی انسانی متخصص فراهم نیست و کارفرمایان را در تنگنا قرار داده است.

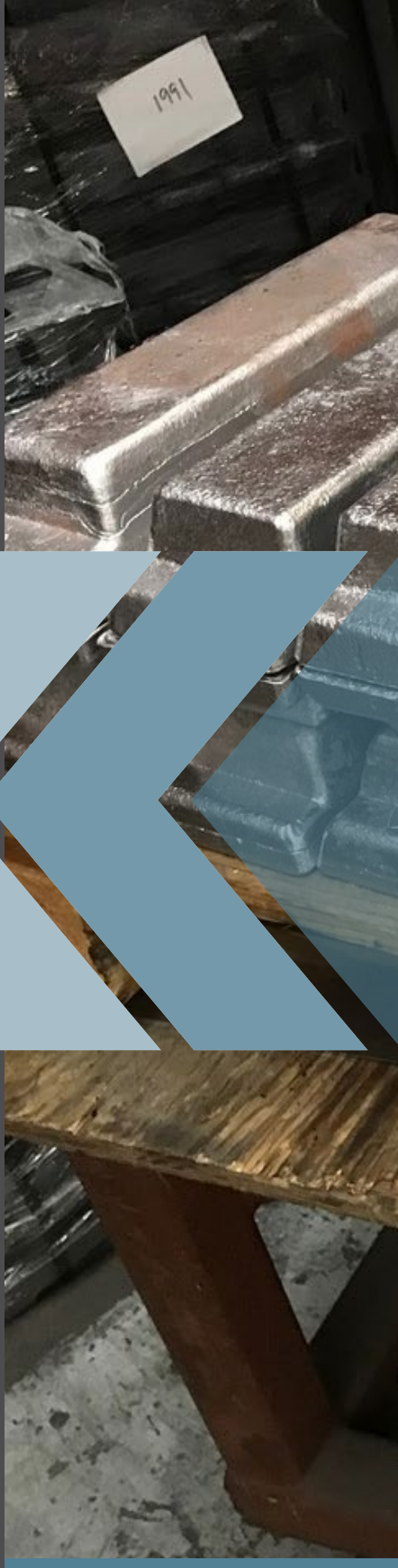
با کاهش نیروی انسانی متخصص مواجه هستیم

مدیرتولید شرکت گلکار سپاهان در خصوص استراتژی این مجموعه در ارتباط با استخدام نیروهای انسانی، اذعان کرد: مهم‌ترین سیاست مدیریتی شرکت گلکار سپاهان، حفظ و نگهداشت نیروی انسانی شاغل در مجموعه است. همواره تلاش کرده‌ایم شرایط را به گونه‌ای فراهم کنیم که نیروی انسانی باتجربه و کارآمد، همکاری سازنده و ادامه‌دار با این شرکت داشته باشند. در همین راستا، محیط کار مناسبی را برای نیروی انسانی در نظر گرفته‌ایم تا از رفاه نسبی مورد نیاز برخوردار شوند. تجهیزات گرمایشی، سرمایشی، وسایل ایمنی و همچنین ابزارآلات کافی برای افراد تدارک دیده شده است تا بتوانند در بهترین شرایط ممکن به فعالیت خود ادامه دهند؛ چراکه معتقد هستیم همواره باید قدر این سرمایه ارزشمند را بدانیم و همچنین سعی شده است که متناسب با انجام کارها، پاداش‌هایی را برای مجموعه نیروی انسانی خود در نظر بگیریم تا با قدرت و انرژی تمام به تولید بپردازند. البته باید تمامی ابعاد رضایت‌مندی نیروی انسانی یک سازمان فراهم شود که این مسئله، مستلزم مدیریت هوشمند کارفرمایان است.

شیخ‌بهایی در همین راستا اضافه کرد: در بخش‌هایی از شرکت که نیازمند نیروهای انسانی متخصص هستیم، از فارغ‌التحصیلان دانشگاهی استفاده می کنیم و اگر شرایط تولید اجازه دهد، اقدام به استخدام نیروهای متخصص جدید خواهیم کرد. باید توجه داشت که اساس مدیریت شرکت گلکار سپاهان، حفظ و رعایت قوانین موجود در زمینه استخدام بوده است و همواره تلاش کرده‌ایم در راستای قانونمند شدن اهداف مجموعه قدم برداریم. در حالت کلی، جذب نیروی انسانی بستگی به شرایط تولید در مجموعه دارد و این مهم در زمان مختص به خود رخ خواهد داد.

وی در پایان یادآور شد: فرهنگ‌سازی لازم در خصوص تکریم جایگاه منابع انسانی در جامعه به شکل مطلوب صورت نپذیرفته است و علی‌رغم اهمیت جایگاه این سرمایه ارزشمند، بهای کافی به آن داده نشده است. باید توجه داشت که فرهنگ‌سازی با گذشت زمان شکل خواهد گرفت که نیازمند آموزش، آگاهی و درک متقابل کارفرمایان و همچنین نیروهای انسانی است. متاسفانه در حال حاضر شاهد این اتفاق نیستیم و خلاء فرهنگ سازمانی در جامعه به شدت احساس می‌شود. اگرچه مجموعه گلکار سپاهان اقدامات مثبتی را در این خصوص انجام داده است اما امیدوار هستیم شاهد تکریم هرچه بیشتر جایگاه منابع انسانی در آینده نزدیک باشیم.





سرب و روی

به دنبال نیروی انسانی متخصص هستیم

مدیرعامل شرکت مهسان روی دلیجان:

به دنبال نیروی انسانی متخصص هستیم

مدیرعامل شرکت مهسان روی دلیجان گفت: در حالی که بسیاری از کارشناسان و فارغ‌التحصیلان دانشگاهی تا چند سال گذشته، به دنبال فعالیت در بخش تولید بودند اما در حال حاضر شرایط به نحوی است که کارفرمایان باید به دنبال جذب نیروی انسانی متخصص باشند و معضل کاهش نیروی انسانی روند روبه‌رشدی به خود گرفته است.

محمد تقی‌زاده در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» بیان کرد: شرایط تولید در سال جاری، دشوارتر از قبل شده است و نوسان قیمت مواد اولیه، به مهم‌ترین چالش اکثر تولیدکنندگان تبدیل شده است. اسید سولفوریک، یکی از مواد اولیه مهم در تولید ورق روی محسوب می‌شود که قیمت آن در سال گذشته، یک هزار و ۴۰۰ تومان به ازای هر کیلوگرم بود و در حال حاضر این رقم به حدود سه هزار و ۹۰۰ تومان رشد به ازای هر کیلوگرم پیدا کرده است. تامین‌کننده اصلی این محصول ، مجتمع مس سرچشمه رفسنجان است که گاهی اوقات به دلیل تعمیرات دوره‌ای که در این مجموعه انجام می‌شود، اسید مورد نیاز تولیدکنندگان روی را در اختیار آن‌ها قرار نمی‌دهد. اگرچه این مجتمع اسید سولفوریک را با قیمت تمام‌شده ارزان‌تر نسبت به بازار آزاد می‌فروشد اما خرید از این مجموعه با یک سری شرایط خاص همراه است و بر همین اساس ناچار به خرید اسید از بازار هستیم. یعنی اگر قیمت اسید سه هزار و ۹۰۰ تومان به ازای هر کیلوگرم در بازار باشد، مس سرچشمه این محصول را با قیمت سه هزار و ۳۰۰ تومان می‌فروشد که خرید آن از این مجتمع برای تولیدکنندگان روی کمی دشوار است.

وی در ارتباط با نوسان قیمت روی در بازارهای جهانی، مطرح کرد: قیمت‌گذاری روی بر اساس بورس فلزات لندن انجام می‌شود و شاهد نوسان قیمت آن طی چند ماه اخیر بوده‌ایم. در روزهای پایانی سال گذشته، قیمت روی به حدود ۱۰۵ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم رسید و در حال حاضر قیمت آن به حدود ۷۵ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم کاهش یافته است. افزایش نرخ بهره

افزایش تورم و هزینه‌های معیشتی در جامعه طی سالیان اخیر، باعث شده است تا افراد تمایل چندانی به فعالیت در بخش تولید نداشته باشند و اشتغال در بخش‌های غیرمولد را به این مهم ترجیح دهند

توسط بانک‌های مرکزی معتبر جهان، منجر به کاهش قیمت کامودیتی‌ها به ویژه فلزات شده است و از آنجایی که صنعت روی در داخل کشور در اختیار فعالان بخش خصوصی قرار دارد و سازمان‌های دولتی نقش چندانی در آن ندارند، کاهش قیمت جهانی روی و همچنین افزایش هزینه‌های تولید، شرایط ادامه فعالیت را بیش از پیش دشوار ساخته است.

کاهش چشمگیر نیروی انسانی متخصص در تولید

مدیرعامل شرکت مهسان روی دلیجان در خصوص نقش نیروی انسانی در تولید، عنوان کرد: کاهش نیروی انسانی در بخش تولید، یکی دیگر از معضلاتی است که با آن مواجه هستیم. جالب است بدانید که تا چند سال گذشته، بسیاری از فارغ‌التحصیلان و نیروهای جویای کار، به دنبال استخدام و فعالیت در واحدهای تولیدی بودند اما در حال حاضر شرایط تغییر کرده است و کارفرمایان باید به دنبال جذب نیروهای انسانی متخصص و غیر متخصص باشند. افزایش تورم و هزینه‌های معیشتی در جامعه طی سالیان اخیر، باعث شده است تا افراد تمایل چندانی به فعالیت در بخش تولید نداشته باشند و اشتغال در بخش‌های غیرمولد را به این مهم ترجیح دهند. این در حالی است که حقوق نیروی انسانی در سال جاری، بیش از ۵۰ درصد افزایش یافته است و ما تلاش می‌کنیم با در نظر گرفتن یک سری پاداش‌ها و مشوق‌های مالی، آن‌ها را دلگرم به ادامه فعالیت در مجموعه کنیم اما واقعیت امر این است که حقوق پنج

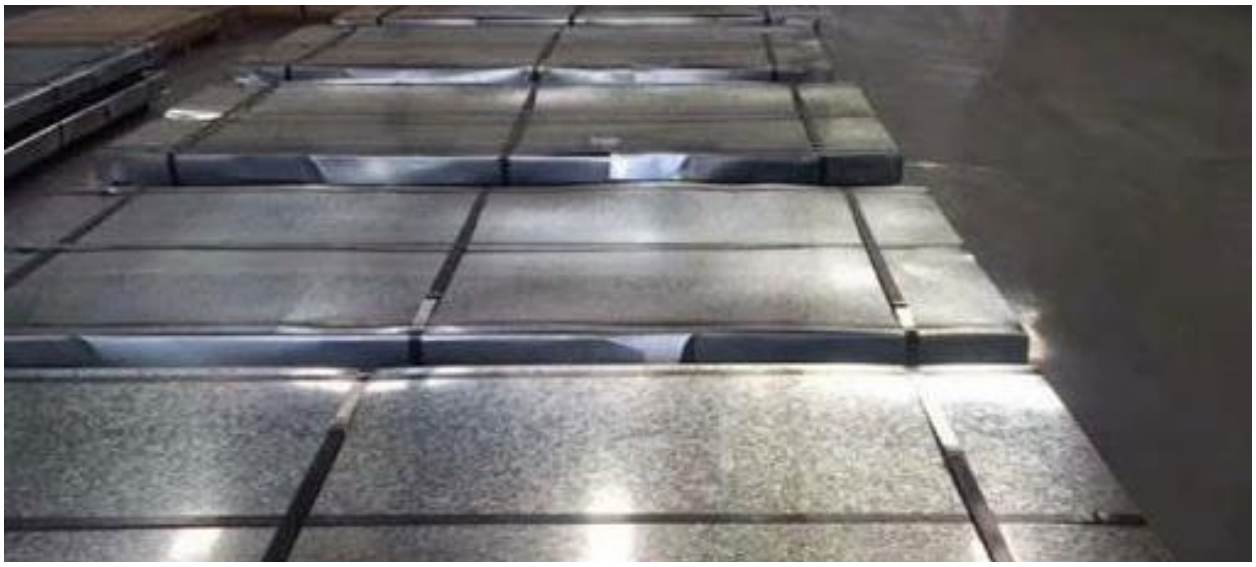
میلیون و ۷۰۰ تومانی برای نیروی انسانی غیر متخصص طی یک ماه، به هیچ وجه جوابگوی نیاز مالی این فرد نیست و تورم و مشکلات اقتصادی در جامعه به قدری افزایش یافته است که نیروی انسانی انگیزه لازم برای ادامه فعالیت در بخش تولید را ندارد و اگر به فعالیت خود نیز ادامه دهد، نمی‌تواند تاثیرگذار واقع شود.

تقی‌زاده در همین راستا اضافه کرد: کارخانه ما در شهرستان دلیجان واقع شده است و اگر بخواهیم طرح توسعه‌ای را اجرا کنیم و فضای کارخانه را گسترش دهیم، باید به دنبال اشتغال‌زایی و به‌کارگیری نیروی انسانی جدید باشیم که متاسفانه با مشکل در این زمینه مواجه هستیم؛ چراکه به دلیل صنعتی بودن دلیجان، بسیاری از افراد برای اشتغال به این شهرستان مهاجرت می‌کنند و اگر بخواهیم نیروی جدیدی را استخدام کنیم، این فرد غیر بومی خواهد بود. تحقق این مسئله، نیازمند تامین امکانات لازم مانند مسکن است و در حال حاضر اجاره‌بهای مسکن نیز به قدری افزایش یافته است که کل حقوق ماهیانه کارگر باید برای آن صرف شود. واقعیت امر این است که شرایط سکونت و اشتغال در شهرهای بزرگ صنعتی به شدت دشوار شده است و بسیاری از افراد چاره‌ای جز بازگشت به شهرهای اصلی زندگی خود ندارند.

وی در ادامه به افزایش قیمت حامل‌های انرژی اشاره کرد و گفت: تعرفه گاز واحدهای صنعتی تا سال گذشته، ۱۲۰ تومان به ازای هر متر مکعب بود که در حال حاضر به حدود ۳۰۰ تومان به ازای هر متر مکعب افزایش یافته است. بهای گاز مصرفی مجموعه در حدود ۶ تا هفت برابر شده است و اگر پنج میلیون تومان در ماه برای هزینه گاز در سال پیش پرداخت می‌کردیم، قیمت آن به حدود ۳۰ میلیون تومان در سال جاری رشد پیدا کرده است. خوشبختانه قیمت برق تغییر چندانی نداشته است اما در حال حاضر با معضل قطعی برق مواجه هستیم و از آنجایی که صنعت روی یک صنعت پیوسته است، باید فرایند الکترولیز مدام در حال انجام باشد تا قسمت‌های محلول‌سازی بتوانند محلول را به عملیات الکترولیزسازی برسانند. زمانی که برق مجموعه قطع می‌شود، آسیب‌های جدی به تجهیزات و ماشین‌آلات مورد استفاده در خط تولید وارد خواهد شد. به همین منظور مبلغ چهار میلیارد تومان را صرف خرید ژنراتور برای تامین یک هزار و ۱۰۰ کیلوولت برق مورد نیاز کارخانه کرده‌ایم و امیدوار هستیم بتوانیم شرایط موجود را مدیریت کنیم. اگرچه سرمایه‌گذاری چهار میلیارد تومانی برای واحدهای کوچک‌مقیاس صنعتی در زمینه تامین برق مبلغ هنگفتی است اما چاره‌ای جز استفاده از ژنراتور برق همزمان با قطعی برق نداریم و در تلاش هستیم همچنان به تولید پیوسته خود ادامه دهیم.

ضرورت بازنگری در واردات خاک اکسیدی

این تولیدکننده ورق روی در ارتباط با تامین خاک روی، اذعان کرد: قراردادهای شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران با تولیدکنندگان روی، یک‌طرفه است و شاهد اختلاف عیار خاک عرضه شده در بورس و خاک خریداری شده هستیم. خاک روی به صورت سهمیه‌ای تا سال گذشته، به تولیدکنندگان روی اختصاص پیدا می‌کرد و مشکلی در این زمینه نداشتیم اما نحوه آنالیز و فروش آن در ادامه تغییر پیدا کرد و ما ناچار به تامین خاک مورد نیاز خود از بازار آزاد شده‌ایم. ضمن اینکه میزان خاک اکسیدی نیز به شدت کاهش یافته است و تعدادی از تولیدکنندگان نسبت به واردات خاک از کشور ترکیه اقدام می‌کنند. این در حالی است که عیار نیکل موجود در این خاک بسیار پایین است و از آنجایی که ما از این فلز در تولید نیکل کادمیم استفاده می‌کنیم، بر همین اساس با مشکلاتی در این زمینه مواجه شده‌ایم. از سوی دیگر، دانش فرآوری خاک سولفوره در داخل کشور گسترش پیدا نکرده است و بخش عمده‌ای از کنسانتره سولفیدی به کشور چین صادر می‌شود. در حالی که این



دانش و تکنولوژی باید در اختیار تمام تولیدکنندگان قرار بگیرد تا بتوانیم از خاک سولفوره در تولید روی استفاده کنیم.

تقی‌زاده تصریح کرد: شرکت مهسان روی دلیجان، یک شرکت دانش‌بنیان است و اگر همچنان توانسته‌ایم به فعالیت خود ادامه دهیم، به دلیل تولید همزمان چند محصول خاص بوده است. ما تنها تولیدکننده نیکل کادمیم در داخل کشور هستیم که کادمیم را به کشور هند به عنوان یکی از بزرگ‌ترین اقتصادهای جهان صادر می‌کند. کادمیم با عیار ۹۹,۹۹ در مجموعه ما تولید می‌شود و کاربرد اصلی آن، تولید باتری‌های قابل شارژ است. از آنجایی که تولیدکننده اختصاصی باتری قابل شارژ در داخل کشور نداریم، به شرکت‌های بزرگ تولیدکننده باتری اعلام کردیم که می‌توانیم مواد اولیه مورد نیاز را با عیار عالی در اختیار آن‌ها قرار دهیم اما استقبالی از این مسئله نشد و بر همین اساس ما بیش از ۹۵ درصد تولید خود را به خارج از کشور صادر می‌کنیم.

وی ضمن تاکید بر اهمیت حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان، تصریح کرد: شرکت مهسان روی دلیجان در رده‌بندی سطح دوم مجموعه‌های دانش‌بنیان قرار گرفته و این در حالی است که می‌توانستیم با همکاری و حمایت بیشتر مسئولان، جزو شرکت‌های سطح برتر باشیم؛ چراکه در این صورت بسیاری از معافیت‌های مالیاتی نیز شامل حال ما می‌شد و با توجه به اینکه عمده محصولات تولیدی مجموعه صادر می‌شود، می‌توانستیم به بهترین شکل ممکن از این مهم استفاده کنیم. تنها مزیتی که به دنبال دانش‌بنیان بودن از آن سود برده‌ایم، دریافت تسهیلات بانکی بوده است که در این زمینه نیز نسبت به پرداخت به موقع اقساط اقدام کرده‌ایم. متاسفانه در حال حاضر شاهد مهاجرت شرکت‌های دانش‌بنیان هستیم و بر همین اساس ضرورت دارد حمایت بیشتر از این مجموعه‌ها در دستور کار مسئولان قرار بگیرد.

مدیرعامل شرکت مهسان روی دلیجان در ادامه به مسائل زیست‌محیطی در صنعت روی اشاره کرد و گفت: خوشبختانه صنعت روی آلایندگی چندانی ندارد و مهم‌ترین مسئله در این زمینه، لیچینگ کیک فیلتر است که همواره از سوی مسئولان سازمان محیط زیست مطرح می‌شود. پس از فرایند لیچینگ، بخشی از فلزات که قابل انحلال نیستند، به صورت پسماند جامد باقی می‌مانند و ضرورت دارد اقدامات لازم جهت دفع آن‌ها صورت پذیرد. ما یک زمین را اطراف کارخانه به منظور دپو و بازیافت کیک‌های لیچینگ در نظر گرفته‌ایم که البته دانش فنی در این زمینه در داخل کشور وجود ندارد و امیدوار هستیم در آینده بتوانیم ضمن دستیابی به تکنولوژی مورد نیاز، نسبت به بازیافت و استفاده دوباره آن اقدام کنیم.

> **بسیاری از تولیدکنندگان کنسانتره سرب با چالش‌هایی همچون وضع قوانین و دستورالعمل‌های دست و پاگیر در این زمینه مواجه هستند و مسئولان ذی‌ربط باید اقدامات لازم را جهت رفع این مشکلات انجام دهند**

سازمان محیط زیست سخت‌گیری‌های خود را کاهش دهد

تقی‌زاده با اشاره به معضلات موجود در صادرات، بیان کرد: با توجه به اینکه ما تولیدکننده محصولات خاص مانند نیکل کادمیم هستیم و حجم صادرات این محصولات زیاد نیست، مشکلی در حوزه صادرات نداریم اما بسیاری از تولیدکنندگان کنسانتره سرب با چالش‌هایی همچون وضع قوانین و دستورالعمل‌های دست و پاگیر در این زمینه مواجه هستند و مسئولان ذی‌ربط باید اقدامات لازم را جهت رفع این مشکلات انجام دهند. اخذ پروانه بهره‌برداری شرکت مهسان روی دلیجان، یک سال به طول انجامید؛ در حالی که این زمان باید به حداقل میزان کاهش پیدا کند و تولیدکنندگان نباید دغدغه‌ای در این زمینه داشته باشند.

وی در پایان ضمن اشاره به فرایند تولید، یادآور شد: ورق روی به روش هیدرومتالورژی در داخل تولید می‌شود. البته ما برای تولید نیکل کادمیم، از روش‌های خاصی استفاده می‌کنیم و با توجه به اینکه شرکت مهسان روی دلیجان یک شرکت دانش‌بنیان است، تمام قطعات و تجهیزات مورد نیاز در مجموعه بومی‌سازی شده است که امیدوار هستیم بتوانیم گام‌های مثبتی را در راستای ارتقای صنعت روی کشور برداریم.

شرکت فولاد اکسین خوزستان

تولید کننده

ورق های تحت استاندارد API5L

مورد مصرف در صنایع نفت و گاز

X60MS X70PSL2

Khouzestan
شرکت فولاد اکسین خوزستان
Oxin Steel Co.

ورق های مخازن

A516-Gr70

ضخامت: از ۱۰ میلیمتر به بالا
عرض: تا ۴۵۰۰ میلیمتر
طول: تا ۱۵۰۰۰ میلیمتر

جهت ساخت مخازن تحت فشار

ورق های مخازن

A573-Gr70

ضخامت: از ۱۰ میلیمتر به بالا
عرض: تا ۴۵۰۰ میلیمتر
طول: تا ۱۵۰۰۰ میلیمتر

جهت ساخت مخازن تحت فشار

ورق های API5L

API 5L X70 PSL2
API 5L X60MS

ضخامت: تا ۲۵ میلیمتر
عرض: تا ۴۵۰۰ میلیمتر
طول: تا ۱۲۰۰۰ میلیمتر

جهت ساخت لوله های انتقال نفت و گاز

اهواز- کیلومتر ۱۰ جاده بندر امام خمینی(ره) کدپستی: ۱۳۱۱۱ - ۶۱۷۸۸
امور فروش وبازاریابی تلفن: ۶-۰۶۱۳-۲۹۰۹۰۲۰ فاکس: ۰۶۱۳-۲۹۰۹۰۲۷

آخرین اخبار و رویدادهای شرکت را در شبکه های اجتماعی شرکت به آدرس OXINSTEEL@ دنبال نمائید.

بورس و اقتصاد

«ومعادن»، حافظ منافع سهامداران

معاون برنامه‌ریزی و نظارت بر امور شرکت‌های سرمایه‌گذاری توسعه معادن و فلزات:

«ومعادن»، حافظ منافع سهامداران

به دنبال تکمیل زنجیره ارزش و برقراری توازن هستیم

هر بنگاه اقتصادی یا کسب و کار، برای تعیین انواع استراتژی‌های مختلف در سطح کلان شرکت یا سازمان، باید چشم‌انداز و ماموریت سازمان و عوامل محیطی و داخلی آن را در نظر گیرد و متناسب با آن‌ها، اهداف سازمان را به صورت شفاف مشخص کند که نتیجه آن، رشد و ارتقای آن سازمان به شمار می‌آید. بر این اساس، سیاست هلدینگ توسعه معادن و فلزات برای هر یک از شرکت‌های زیرمجموعه متفاوت است. در این رابطه، خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» با محمدحسین قائمی‌راد، معاون برنامه‌ریزی و نظارت بر شرکت‌های «ومعادن» گفت‌وگویی انجام داده که متن کامل آن را در ادامه خواهید خواند:

هلدینگ توسعه معادن و فلزات چه نقشی در سیاست‌گذاری و جهت‌دهی شرکت‌های زیرمجموعه ایفا می‌کند؟

در استراتژی‌های سرپرستی و ساختار هلدینگ، ایجاد ارزش و هم‌افزایی در بین کسب و کارهای مختلف مورد توجه است. هلدینگ‌هایی که فعالیت‌های مختلف انجام می‌دهند، از طریق این فعالیت‌ها می‌توانند ارزش خلق کنند. هلدینگ‌های مادر می‌توانند در مقایسه با رقبای خود، ارزش بیشتری خلق کنند؛ به شرط اینکه مالکیت آن فعالیت در اختیار آن‌ها باشد. در واقع این همان مزیت سرپرستی است. سرپرستی با تمرکز بر شایستگی‌های محوری شرکت مادر و همچنین ارزش حاصل از ارتباط بین شرکت مادر و کسب و کارها انجام می‌شود. وقتی هلدینگ مادری در چند مرکز اصلی فعالیت دارد، از قدرت زیادی برخوردار است. اگر مهارت‌ها و منابع هلدینگ مادر با نیازها و فرصت‌های کسب و کارها، تناسب داشته باشد، در این صورت می‌تواند ارزش خلق کند اما اگر تناسبی بین مهارت‌ها و منابع با نیازها و فرصت‌ها برقرار نباشد، ارزش‌های ایجاد شده از بین می‌روند.

این نوع نگرش به استراتژی هلدینگ، بسیار مفید است زیرا نه تنها در تصمیم‌گیری درباره انتخاب فعالیت‌های جدید کمک می‌کند بلکه در انتخاب روش مناسب مدیریت فعالیت‌های موجود نیز به هلدینگ کمک خواهد کرد، بنابراین وظیفه اصلی مراکز اصلی هلدینگ، ایجاد هم‌افزایی در کسب و کارها از طریق فراهم آوردن منابع لازم برای آن‌ها و توزیع مهارت‌ها و قابلیت‌ها میان آن‌ها و هماهنگ کردن فعالیت‌های واحدها به منظور ایجاد صرفه‌جویی‌های مقیاس (مانندخرید متمرکز) در استراتژی سرپرستی هم‌افزایی از تلفیق توان تمام کسب و کارها ایجاد می‌شود.

سیاست‌گذاری‌های هلدینگ توسعه معادن و فلزات چه جهت‌گیری‌هایی دارد؟

سیاست هلدینگ توسعه معادن و فلزات برای هر یک از شرکت‌های زیرمجموعه متفاوت است. این تفاوت به دلایلی همچون میزان سهامداری، درجه بلوغ آن سازمان و... بستگی دارد. به عنوان مثال، برخورد ما به عنوان پدر، با فرزند دو ساله و با فرزند ۲۰ ساله متفاوت است یا اگر دو فرزند داشته باشیم که یکی از آن‌ها، دچار معلولیت باشد و توان یافتن شغل مناسب نداشته باشد، با فرزند دیگر که ضریب هوشی بالایی دارد و در بازار کار خواهان بسیاری دارد، قطعا متفاوت خواهد بود. در هلدینگ نیز به همین صورت با شرکت‌ها برخورد می‌شود. هنگامی که شرکتی به بلوغ کامل رسیده باشد، بازار محصول خود را به خوبی شناخته و مشتریان بالقوه و بالفعل بسیاری دارد. مواد اولیه را به پایین‌ترین قیمت و بهترین کیفیت خریداری می کند و سود با کیفیت می‌سازد که حاشیه سود مناسبی دارد. به طور حتم دخالت در تصمیم‌های این بنگاه، جز زیان و آسیب، نتیجه دیگری به دنبال نخواهد داشت اما وقتی شرکتی به تازگی پا گرفته است و هنوز مشتریان خود را پیدا نکرده، طبیعی است که هلدینگ کمک می کند که این شرکت در گام‌های ابتدایی، مشتریان خود را از میان شرکت‌های گروه پیدا کند.

تا امروز چه اندازه از سیاست‌گذاری‌های شرکت سرمایه‌گذاری توسعه معادن و فلزات محقق شده است؟

روند نظارت در هلدینگ سرمایه گذاری توسعه معادن و فلزات به گونه‌ای انجام می‌شود که علاوه بر انتخاب اعضای هیئت مدیره خبره و پاسخگو، نظارت‌های سه‌ماهه به طور منظم توسط هلدینگ انجام می‌شود. این نظارت‌ها هم از لحاظ برنامه و هم از نظر بودجه (به عنوان برشی از برنامه)، بررسی اقدامات صورت گرفته در راستای تکالیف مجمع و... انجام می‌شود. همچنین استراتژی رشد شرکت‌ها نیز به طور کامل مورد نظارت هلدینگ قرار می گیرد.

هلدینگ «ومعادن» همواره می کوشد سبد بهینه‌ای از ریسک و بازدهی و همچنین بانگاه هم‌افزایی بین کسب وکارها انتخاب کند تا در نهایت به پرتفوی بهینه‌ای دست یابد

سیاست اصلی هلدینگ سرمایه گذاری توسعه معادن و فلزات، تکمیل زنجیره ارزش و برقراری توازن در زنجیره ارزش است. به عنوان مثال، هر چند که تامین برق مورد نیاز صنایع یک وظیفه حاکمیتی است اما کمبود و قطعی مکرر برق، باعث کاهش سودآوری و بهره شرکت‌های گروه می‌شود. از این رو هلدینگ خود را ملزم می‌داند با تاسیس نیروگاه برق در حد توان، این مشکل را کاهش دهد. همان گونه که یک هلدینگ تخصصی در حوزه برق تحت عنوان شرکت پویا انرژی ذیل هلدینگ سرمایه گذاری توسعه معادن و فلزات ایجاد شده است.

همچنین با توجه به پیش‌بینی کمبود سنگ آهن، شرکت اکتشاف تجلی صبا تاسیس شده که ماموریت اصلی آن، اکتشاف در پهنه‌های جدید است. تمام این سیاست‌ها برای برقراری توازن زنجیره صورت گرفته و تمام تلاش ما این است که رسالت خود را به عنوان هلدینگ تخصصی در حوزه معادن کشور به درستی انجام دهیم تا هم منافع سهامداران حفظ شود و هم گام موثری در توسعه کشور برداشته شود.

سیاست دیگر هلدینگ، بهینه‌سازی پرتفوی سرمایه‌گذاری است؛ یعنی هلدینگ همواره می کوشد سبد بهینه‌ای از ریسک و بازدهی و همچنین با نگاه هم‌افزایی بین کسب وکارها انتخاب کند تا در نهایت به پرتفوی بهینه‌ای دست یابد.

برنامه‌های شرکت توسعه معادن و فلزات برای شرکت‌های زیرگروه مجموعه چیست و پیشبرد این اهداف با چه چالش‌هایی روبه‌رو است؟

در حال حاضر برنامه استراتژیک هلدینگ توسعه معادن و فلزات و همچنین استراتژی رشد شرکت‌های زیرمجموعه در حال تدوین است. هدف اصلی از تدوین این برنامه، مشخص شدن نقش هر یک از شرکت‌ها در توسعه آتی هلدینگ، شناسایی ضعف‌ها و برنامه‌ریزی جهت رفع کاستی‌های پیش‌رو است. مهم‌ترین ماموریت هلدینگ، نقش‌آفرینی در زنجیره بالادستی فولاد و تامین پایدار خوراک برای صنایع فولادی کشور است.

ANALYTICS DASHBOARD
Target
Data Availability
KPI:Product
FRONT-CAMERA-IP:143.453.00
01:43:55
Customers Satisfaction

تحلیـــــل

رشد ۵۷ درصدی فروش صادراتی «فباهنر»

رشد ۶۷ درصدی درآمد حاصل از فروش کاتد «فملی»

چین پرچم‌دار در صادرات مفتول فولادی و آلمان بزرگ‌ترین متقاضی مفتول

طی سه ماهه نخست سال جاری محقق شد؛

رشد ۵۷ درصدی فروش صادراتی «فباهنر»

مجموع فروش صادراتی شـرکت صنایع مس شـهید باهنر در سـه ماه ابتدایی امسـال، به یک هـزار و ۲۶۳ تـن محصول رسـید که این میزان در مقایسـه با مدت مشـابه سـال گذشـته، حاکی از رشـد ۵۷ درصدی اسـت. این شـرکت در سـه ماه نخست سـال ۱۴۰۰، توانسـته بود ۸۰۳ تن محصول را روانه بازارهای صادراتی کند.

به گزارش خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، عملکرد سه ماهه سال جاری شرکت صنایع مس شهید باهنر نشان می‌دهد علی‌رغم کاهش قیمت فلزات در بازارهای جهانی، تولید و صادرات محصولات مسی و آلیاژی در این شرکت نسبت به مدت زمان مشابه سال گذشته، با رشد چشمگیر و قابل توجهی همراه بوده است.

رشد ۳۶ درصدی تولید مقاطع برنجی

نمودار ۱ نشان می‌دهد که شرکت صنایع مس شهید باهنر در سه ماه ابتدایی سال ۱۴۰۱، توانسته است یک هزار و ۱۷۶ تن لوله مسی تولید کند که در مقایسه با مدت مشابه سال پیش، ۳۹درصد افزایش داشته است. این شرکت در مدت مشابه سال قبل، موفق به تولید ۸۴۷ تن لوله مسی شده بود.

«فباهنر» طی سه ماه ابتدایی سال جاری، توانست ۶۶۷ تن مقاطع مسی تولید کند که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال پیش، ۶درصد رشد داشته است. این شرکت در سه ماه نخست ماه سال گذشته، ۶۲۷ تن مقاطع مسی تولید کرده بود.

شرکت مس شهید باهنر در سه ماه نخست امسال، موفق شد دو هزار و ۱۱ تن تسمه و ورق مسی تولید کند که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته، ۲۹ درصد رشد داشته است. این شرکت در سه ماه ابتدایی سال پیش، یک هزار و ۵۵۷ تن تسمه و ورق مسی تولید کرده بود.

همچنین «فباهنر» در سه ماه ابتدایی سال جاری، ۲۰۸ تن لوله برنجی تولید کرده است که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال قبل، ۹۴ درصد رشد داشته است. این شرکت در سه ماه نخست سال ۱۴۰۰، موفق به تولید ۱۰۷ تن لوله برنجی شده بود.

شرکت صنایع مس شهید باهنر طی سه ماه ابتدایی امسال، دو هزار و ۱۶۵ تن مقاطع برنجی تولید کرده است که نسبت به مدت مشابه سال پیش، حاکی از رشد ۳۶ درصدی است. این

شرکت در سه ماه نخست سال گذشته، توانسته بود یک هزار و ۵۸۶ تن مقاطع برنجی تولید کند.

شرکت مس شهید باهنر در سه ماه ابتدایی سال جاری، توانست دو هزار و ۲۲۹ تن تسمه و ورق برنجی تولید کند که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال پیش، ۲۵ درصد رشد داشته است. این شرکت در سه ماه ابتدایی سال ۱۴۰۰، یک هزار و ۷۷۹ تن تسمه و ورق برنجی تولید کرده بود.

مجموع تولید «فباهنر» در سه ماه ابتدایی سال ۱۴۰۱، به هشت هزار و ۵۲۶ تن محصول رسید که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال پیش، ۳۱ درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در سه ماه نخست سال ۱۴۰۰، توانسته بود در مجموع ۶ هزار و ۵۰۳ تن محصول تولید کند.

فروش «فباهنر» ۲۱ درصد رشد پیدا کرد

نمودار ۲ حاکی از آن بوده که شرکت صنایع مس شهید باهنر در سه ماه ابتدایی سال ۱۴۰۱، توانسته است ۴۳۱ تن لوله مسی را در بازار داخلی به فروش برساند که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال پیش، ۱۶۴ درصد افزایش داشته است. این شرکت در سه ماه نخست سال قبل، ۱۶۳ تن لوله مسی در بازار داخلی فروخته بود.

شرکت مس شهید باهنر طی سه ماه نخست سال جاری، موفق به فروش ۴۱۲ تن مقاطع مسی در بازار داخلی شده است که این میزان حاکی از رشد ۷ درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل است. این شرکت در سه ماه ابتدایی سال گذشته، ۳۸۴ تن مقاطع مسی در بازار داخلی به فروش رسانده بود.

«فباهنر» در سه ماه نخست امسال، توانسته است یک هزار و ۲۷۷ تن تسمه و ورق مسی را در بازار داخلی به فروش برساند که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته، ۱۱ درصد افزایش داشته است. این شرکت در سه ماه ابتدایی سال پیش، یک هزار و ۱۵۰ تن تسمه و ورق مسی در بازار داخلی فروخته بود.

همچنین شرکت صنایع مس شهید باهنر موفق شد طی سه ماه ابتدایی امسال، ۹۸ تن لوله برنجی را در بازار داخلی بفروشد که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال پیش، ۵ درصد رشد داشته است. این شرکت در سه ماه نخست سال قبل، موفق به فروش ۹۳ تن لوله برنجی در بازار داخلی شده بود.

شرکت مس شهید باهنر در سه ماه نخست سال جاری، یک هزار و ۳۲۹ تن مقاطع برنجی را در بازار داخلی فروخته است که این میزان، حاکی از رشد ۲۸ درصدی نسبت به مدت مشابه سال ۱۴۰۰ است. این شرکت در سه ماه ابتدایی سال پیش، یک هزار و ۳۹ تن مقاطع برنجی را در بازار داخلی معامله کرده بود.

«فباهنر» طی سه ماه نخست امسال، موفق به فروش ۸۰۴ تن تسمه و ورق برنجی در بازار داخلی شده است که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال پیش، ۴۵ درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در سه ماه ابتدایی سال گذشته، توانسته بود ۵۵۴ تن تسمه و ورق برنجی را در بازار داخلی به فروش برساند.

شرکت صنایع مس شهید باهنر در سه ماه ابتدایی سال ۱۴۰۱، چهار هزار و ۳۵۱ تن محصول را در بازار داخلی به فروش رسانده است که این میزان، حاکی از رشد ۲۸ درصدی نسبت به مدت مشابه سال گذشته است. این شرکت در سه ماه نخست سال گذشته، سه هزار و ۳۸۲ تن محصول در بازار داخلی فروخته بود.

شرکت مس شهید باهنر در سه ماه نخست سال جاری، ۵۴۴ تن لوله مسی را روانه بازارهای صادراتی کرد که این میزان در هم‌سنجی با مدت مشابه سال ۱۴۰۰، رشد ۷۶ درصدی داشته است. این شرکت در سه ماه ابتدایی سال گذشته، ۳۰۹ تن لوله مسی در بازارهای صادراتی معامله کرده بود.

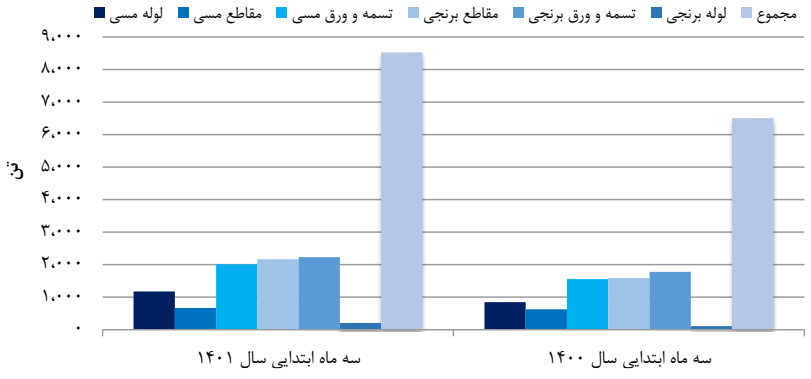
«فباهنر» در سه ماه ابتدایی امسال، توانست ۱۶۷ تن مقاطع مسی را در بازارهای صادراتی به فروش برساند که این میزان حاکی از رشد ۱۳۵ درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل است. این شرکت در سه ماه ابتدایی سال ۱۴۰۰، موفق به فروش ۷۱ تن مقاطع مسی

مجموع تولید «فباهنر» در سه ماه ابتدایی سال ۱۴۰۱، به هشت هزار و ۵۲۶ تن محصول رسید که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال پیش، ۳۱ درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در سه ماه نخست سال ۱۴۰۰، توانسته بود در مجموع ۶ هزار و ۵۰۳ تن محصول تولید کند

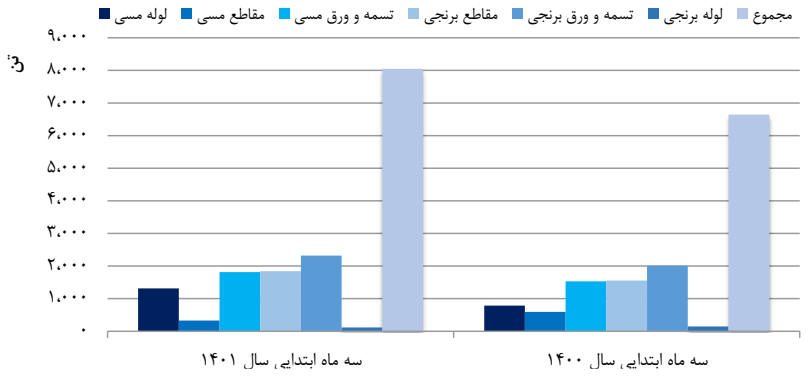
در بازارهای صادراتی شده بود.

شرکت صنایع مس شهید باهنر طی سه ماه نخست سال ۱۴۰۱، موفق شد ۴۶۸ تن تسمه و ورق مسی را در بازارهای صادراتی به فروش برساند که این میزان در هم‌سنجی با مدت مشابه سال پیش، از رشد ۷۹ درصدی برخوردار بوده است.

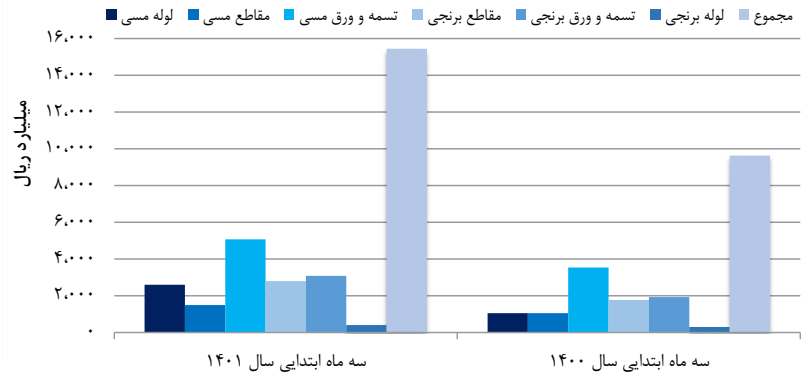
نمودار ۱ - میزان تولید محصولات شرکت مس شهید باهنر در سه ماه ابتدایی سال ۱۴۰۱



نمودار ۲ - میزان فروش محصولات شرکت مس شهید باهنر در سه ماه ابتدایی سال ۱۴۰۱



نمودار ۳ - مبلغ فروش محصولات شرکت مس شهید باهنر در سه ماه ابتدایی سال ۱۴۰۱



این شرکت در سه ماه ابتدایی سال گذشته، ۲۶۱تن تسمه و ورق مسی در بازارهای صادراتی فروخته بود.

مجموع فروش صادراتی شرکت صنایع مس شهید باهنر در سه ماه ابتدایی امسال، به یک هزار و ۲۶۳ تن محصول رسید که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته، حاکی از رشد ۵۷ درصدی است. این شرکت در سه ماه نخست سال ۱۴۰۰، توانسته بود ۸۰۳ تن محصول را روانه بازارهای صادراتی کند.

همچنین «فباهنر» طی سه ماه نخست سال ۱۴۰۱، توانسته است دو هزار و ۴۳۵ تن محصول خدماتی در زمینه انواع محصولات مسی و آلیاژی عرضه کند. این شرکت در سه ماه ابتدایی سال گذشته، دو هزار و ۴۳۹ تن محصول تولید کرده بود.

مجموع فروش شرکت مس شهید باهنر در سه ماه ابتدایی سال جاری، به هشت هزار و ۴۹تن محصول رسید که این میزان نسبت به مدت مشابه سال قبل، ۲۱ درصد رشد داشته است. این شرکت در سه ماه نخست سال ۱۴۰۰، توانسته بود ۶ هزار و ۶۴۲ تن محصول را به فروش رساند.

افزایش ۴۹ درصدی درآمد «فباهنر»

همان‌طور که در نمودار ۳ مشاهده می‌شود، شرکت صنایع مس شهید باهنر در سه ماه ابتدایی سال ۱۴۰۱، توانسته است درآمد یک هزار و ۱۳۸ میلیارد و ۴۰۷ میلیون ریالی از فروش لوله مسی در بازار داخلی به دست آورد که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال قبل، ۲۱۵ درصد افزایش داشته است. این شرکت در سه ماه ابتدایی سال گذشته، ۳۶۱ میلیارد و ۲۹ میلیون ریال درآمد از فروش لوله مسی در بازار داخلی کسب کرده بود.

شرکت مس شهید باهنر در سه ماه نخست سال جاری، موفق به کسب درآمد یک هزار و ۶۶میلیارد و ۷۱۲ میلیون ریالی از فروش مقاطع مسی در بازار داخلی شده است که این میزان،

حاکی از رشد ۲۱ درصدی نسبت به مدت زمان مشابه سال ۱۴۰۰ است. این شرکت در سه ماه نخست سال پیش، ۸۸۱ میلیارد و ۱۹۴ میلیون ریال درآمد از فروش مقاطع مسی در بازار داخلی به دست آورده بود.

«فباهنر» طی سه ماه ابتدایی امسال، توانسته است سه هزار و ۸۵۶ میلیارد و ۵۶میلیون ریال درآمد از فروش تسمه و ورق مسی در بازار داخلی کسب کند که این میزان درهم‌سنجی با مدت مشابه سال قبل، ۳۲ درصد افزایش داشته است. این شرکت در سه ماه نخست سال ۱۴۰۰، دو هزار و ۹۱۸ میلیارد و ۱۳۰میلیون ریال درآمد از فروش تسمه و ورق مسی در بازار داخلی کسب کرده بود.

شرکت صنایع مس شهید باهنر طی سه ماه نخست سال ۱۴۰۱، موفق به کسب درآمد ۳۰۳میلیارد و ۹۴۱ میلیون ریالی از فروش لوله برنجی در بازار داخلی شده است که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال قبل، ۲۴۴ درصد رشد را نشان می‌دهد . این شرکت در سه ماه ابتدایی سال گذشته، توانسته بود درآمد ۸۸میلیارد و ۲۶۱ میلیون ریالی از فروش لوله برنجی در بازار داخلی به دست آورد.

شرکت مس شهید باهنر در سه ماه ابتدایی سال جاری، دو هزار و ۶۹۵ میلیارد و ۴۲ میلیون ریال درآمد از فروش مقاطع برنجی در بازار داخلی کسب کرد که این میزان، حاکی از رشد ۶۸ درصدی نسبت به مدت زمان مشابه سال گذشته است. این شرکت در سه ماه نخست سال ۱۴۰۰، یک هزار و ۵۹۸ میلیارد و ۳۷۹ میلیون ریال درآمد از فروش مقاطع برنجی در بازار داخلی کسب کرده بود.

«فباهنر» در سه ماه ابتدایی امسال، موفق به کسب درآمد دو هزار و ۱۹۳ میلیارد و ۲۱۶ میلیون ریالی از فروش تسمه و ورق برنجی در بازار داخلی شد که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال پیش، ۸۱ درصد افزایش داشته است. این شرکت در سه ماه نخست سال گذشته، توانسته بود یک هزار و ۲۱۰ میلیارد و ۳۴۲ میلیون ریال درآمد از فروش تسمه و ورق برنجی در بازار داخلی به دست آورد.

شرکت صنایع مس شهید باهنر توانست طی سه ماه نخست سال جاری، ۱۱ هزار و ۳۳۸ میلیارد و ۳۱۱ میلیون ریال درآمد از فروش محصولات خود در بازار داخلی به دست آورد که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال قبل، ۵۷ درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در سه ماه ابتدایی سال قبل، هفت هزار و ۲۲۸ میلیارد و ۳۵میلیون ریال درآمد از فروش محصولات خود در بازار داخلی کسب کرده بود.

مجموع درآمد فروش صادراتی «فباهنر» در سه ماه نخست امسال، به سه هزار و ۱۱۰ میلیارد و ۶۱۹ میلیون ریال رسیده است که این میزان نسبت به مدت مشابه سال گذشته، ۹۹ درصد رشد را نشان می‌دهد

شرکت مس شهید باهنر در سه ماه ابتدایی سال جاری، توانست یک هزار و ۳۷۳ میلیارد و ۱۹۸ میلیون ریال درآمد از فروش لوله مسی در بازارهای صادراتی کسب کند که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته، ۱۱۲ درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در سه ماه نخست سال پیش، ۶۴۷ میلیارد و ۵۵۳ میلیون ریال درآمد از فروش لوله مسی در بازارهای صادراتی کسب کرده بود.

«فباهنر» طی سه ماه نخست امسال، ۴۱۴میلیارد و ۱۹۶ میلیون ریال درآمد از فروش مقاطع مسی در بازارهای صادراتی به دست آورد که این میزان نسبت به مدت مشابه سال قبل، ۱۷۲درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در سه ماه ابتدایی سال ۱۴۰۰، موفق به کسب درآمد ۱۵۲میلیارد و ۲۱۵ میلیون ریالی از فروش مقاطع مسی در بازارهای صادراتی شده بود.

شرکت صنایع مس شهید باهنر در سه ماه ابتدایی سال ۱۴۰۱، درآمد یک هزار و ۱۵۸ میلیارد و ۶۵۷ میلیون ریالی از فروش تسمه و ورق مسی در بازارهای صادراتی کسب کرد که این میزان در هم‌سنجی با مدت مشابه سال پیش، نشان از رشد ۱۱۲ درصدی دارد. این شرکت در سه ماه نخست سال گذشته، ۵۴۶ میلیارد و ۲۶۳ میلیون ریال درآمد از تسمه و ورق مسی در بازارهای صادراتی به دست آورده بود.

مجموع درآمد فروش صادراتی «فباهنر» در سه ماه نخست امسال، به سه هزار و ۱۱۰ میلیارد و ۶۱۹ میلیون ریال رسیده است که این میزان نسبت به مدت مشابه سال گذشته، ۹۹ درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در سه ماه ابتدایی سال ۱۴۰۰، توانسته بود یک هزار و ۵۶۱میلیارد و ۷۱۱ میلیون ریال درآمد از فروش صادراتی محصولات خود کسب کند.

همچنین شرکت صنایع مس شهید باهنر طی سه ماه ابتدایی سال جاری، ۹۹۵ میلیارد و ۸۷۲میلیون ریال درآمد از ارائه خدمات در زمینه محصولات مسی و آلیاژی کسب کرد که این میزان در هم‌سنجی با مدت مشابه سال ۱۴۰۰، نشان از رشد ۱۸ درصدی دارد. این شرکت در سه ماه نخست سال قبل، ۸۴۱ میلیارد و ۹۸۳ میلیون ریال درآمد از ارائه خدمات به دست آورده بود.

مجموع درآمد حاصل از فروش داخلی و صادراتی و همچنین ارائه خدمات شرکت مس شهید باهنر در سه ماه ابتدایی سال ۱۴۰۱، به ۱۵هزار و ۴۴۸ میلیارد و ۸۰۲ میلیون ریال رسیده است که این میزان نسبت به مدت مشابه سال گذشته، بیش از ۴۹ درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در سه ماه نخست سال ۱۴۰۰، توانسته بود ۹ هزار و ۶۳۱ میلیارد و ۷۲۹ میلیون ریال درآمد کسب کند.

طی سه ماه نخست امسال رقم خورد؛

رشد ۶۷ درصدی درآمد حاصل از فروش کاتد «فملی»

شـرکت ملـی صنایع مـس ایران در سـه ماه ابتدایی سـال جاری، توانسـته اسـت ۲۰۴ هزار و ۹۳۰ میلیـارد و ۶۱۸ میلیـون ریـال درآمد از فروش کاتد مس در بازارهای داخلی و صادراتی کسـب کنـد کـه این میزان در مقایسـه با مدت مشـابه سـال قبل، حاکی از رشـد ۶۷ درصدی اسـت. این شـرکت در سـه ماه نخسـت سـال پیش، ۱۲۲ هـزار و ۸۱۸ میلیـارد و ۶۰۰ میلیون ریـال درآمد از فروش کاتد مس در بازارهای داخلی و صادراتی کسب کرده بود.

به گزارش خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، عملکرد سه ماهه سال جاری شرکت ملی صنایع مس ایران نشان می‌دهد با وجود کاهش قیمت چشمگیر مس در بورس فلزات لندن، تولید و صادرات کاتد در این شرکت نسبت به مدت زمان مشابه سال گذشته، با رشد چشمگیر و قابل توجهی همراه بوده است.

رشد ۱۳ درصدی تولید کنسانتره فلزات گران‌بها

نمودار ۱ نشان می‌دهد که شرکت ملی صنایع مس ایران در سه ماه نخست سال ۱۴۰۱، توانسته است ۷۵ هزار و ۴۸۹ تن کاتد مس تولید کند. این شرکت طی سه ماه نخست سال پیش، موفق به تولید ۷۵ هزار و ۵۷۹ تن کاتد مس شده بود.

شرکت مس در سه ماه نخست سال جاری، توانسته است ۱۴ میلیون و ۵۸۹ هزار تن سنگ سولفور تولید کند. این شرکت در مدت زمان مشابه سال گذشته، ۱۴ میلیون و ۵۵۹ هزار تن سنگ سولفور تولید کرده بود.

«فملی» طی سه ماه ابتدایی امسال، توانست ۲۵۰ هزار و ۵۴۷ تن اسید سولفوریک تولید کند که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال پیش، ۱۶درصد رشد داشته است. این شرکت در سه ماه ابتدایی سال ۱۴۰۰، ۲۱۶ هزار و ۷۱ تن اسید سولفوریک تولید کرده بود.

شرکت ملی صنایع مس ایران در سه ماه نخست سال جاری، ۳۲۷ هزار و ۶۰۸ تن کنسانتره مس تولید کرد که این میزان حاکی از رشد یک درصدی نسبت به مدت زمان مشابه سال ۱۴۰۰ است. این شرکت در سه ماه ابتدایی سال پیش، موفق به تولید ۳۲۲ هزار و ۸۱۸ تن کنسانتره مس شده بود.

شرکت ملی مس در سه ماه ابتدایی سال جاری، یک هزار و ۸۳۸ تن کنسانتره مولیبدن تولید کرد. این شرکت در مدت زمان مشابه سال پیش، توانسته بود دو هزار و ۲۶ تن کنسانتره مولیبدن تولید کند.

«فملی» طی سه ماه نخست امسال، توانست ۲۴۱ تن کنسانتره طلا و نقره تولید کند که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال پیش، ۱۳درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در سه ماه ابتدایی سال گذشته، ۲۱۳ تن کنسانتره طلا و نقره تولید کرده بود.

شرکت مس طی سه ماه ابتدایی سال ۱۴۰۱، موفق به تولید ۱۹۶ تن اکسید مولیبدن صادراتی شد. این شرکت در سه ماه نخست سال گذشته، ۲۸۵ تن اکسید مولیبدن صادراتی تولید کرده بود.

مجموع تولید شرکت ملی صنایع مس ایران در سه ماه نخست سال جاری، به ۱۵ میلیون و ۲۵۸ هزار و ۵۵۷ تن رسید. این شرکت در سه ماه ابتدایی سال ۱۴۰۰، توانسته بود در مجموع ۱۵ میلیون و ۱۸۶ هزار و ۱۶۰ تن محصول تولید کند.

فروش «فملی» ۱۱ درصد رشد پیدا کرد

نمودار ۲ حاکی از آن است که شرکت ملی صنایع مس ایران در سه ماه ابتدایی سال ۱۴۰۱، توانسته است ۴۲ هزار و ۷۶۱ تن کاتد مس را در بازارهای داخلی به فروش برساند که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال پیش، ۳۷ درصد رشد داشته است. این شرکت در سه ماه نخست سال گذشته، ۳۱ هزار و ۹۲ تن کاتد در بازارهای داخلی فروخته بود.

«فملی» در سه ماه نخست امسال، توانسته است ۲۲۰ هزار و ۶۶۰ تن اسید سولفوریک را در بازارهای داخلی به فروش برساند که این میزان نسبت به مدت مشابه سال گذشته، ۱۸ درصد افزایش یافته است. این شرکت در سه ماه ابتدایی سال پیش، ۱۸۶ هزار و ۴۱۷ تن اسید سولفوریک در بازارهای داخلی فروخته بود.

شرکت مس در سه ماه ابتدایی سال جاری، یک هزار و ۴۵۱ تن کنسانتره مولیبدن را در بازارهای داخلی به فروش رسانده است که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال پیش، رشد ۴ درصدی را نشان می‌دهد. این شرکت در سه ماه نخست سال گذشته، یک هزار و ۳۹۵ تن کنسانتره مولیبدن را در بازارهای داخلی فروخته بود.

«فملی» طی سه ماه نخست سال ۱۴۰۱، موفق به فروش ۱۴۰ تن کنسانتره طلا و نقره در بازارهای داخلی شده است. این شرکت در سه ماه ابتدایی سال گذشته، ۱۶۳ تن کنسانتره طلا و نقره در بازارهای داخلی فروخته بود.

شرکت مس در سه ماه ابتدایی امسال، ۴۲۴هزار و ۶۵۹ تن سنگ سولفور را در بازارهای داخلی به فروش رسانده است که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال پیش، رشد ۴ درصدی را نشان می‌دهد. این شرکت طی سه ماه نخست سال گذشته، ۴۰۵ هزار و ۶۹۶ تن سنگ سولفور را در بازارهای داخلی فروخته بود.

شرکت ملی صنایع مس ایران توانست طی سه ماه نخست سال جاری، ۷۰۴ هزار و ۲۱۶ تن محصول را در بازارهای داخلی به فروش برساند که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال قبل، ۱۰درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در سه ماه ابتدایی سال پیش، ۶۳۷ هزار و ۷۰۰ تن محصول در بازارهای داخلی فروخته بود.

شرکت مس در سه ماه نخست سال جاری، ۳۴هزار و ۸۶۹ تن کاتد مس را روانه بازارهای صادراتی کرد که این میزان در هم‌سنجی با مدت مشابه سال گذشته، از رشد ۵۰ درصدی برخوردار بوده است. این شرکت در سه ماه ابتدایی سال پیش، ۲۳ هزار و ۲۴۶ تن کاتد مس در بازارهای صادراتی فروخته بود.

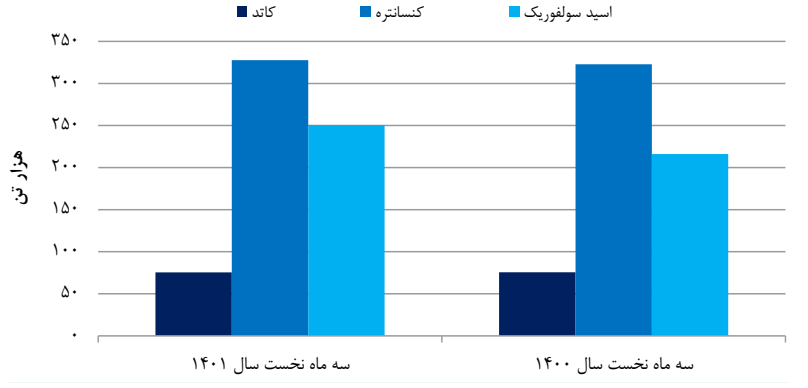
شرکت ملی صنایع مس ایران در سه ماه ابتدایی سال ۱۴۰۱، توانسته است ۷۷ هزار و ۶۳۰ تن کاتد را در بازارهای داخلی و صادراتی به فروش برساند که این میزان نسبت به مدت مشابه سال قبل، ۴۳ درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در سه ماه نخست سال گذشته، ۵۴ هزار و ۳۳۸ تن کاتد را در بازارهای داخلی و صادراتی به فروش رسانده بود.

مجموع فروش داخلی و صادراتی «فملی» طی سه ماه ابتدایی سال ۱۴۰۱، به ۷۳۹ هزار و ۱۴۷ تن رسید که این میزان نسبت به مدت مشابه سال گذشته، ۱۱ درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در سه ماه نخست سال ۱۴۰۰، توانسته بود ۶۶۱ هزار و ۲۸۲ تن محصول را در بازارهای داخلی و صادراتی بفروشد.

رشد ۵۲ درصدی درآمد فروش داخلی «فملی»

در نمودار ۳ مشاهده می‌شود شرکت ملی صنایع مس ایران در سه ماه نخست سال ۱۴۰۱، توانسته است ۱۰۷ هزار و ۷۹۷ میلیارد و ۶۶۲ میلیون ریال درآمد از فروش کاتد مس در بازارهای داخلی کسب کند که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال قبل، ۵۴ درصد افزایش داشته است. این شرکت در سه ماه ابتدایی سال گذشته،

نمودار ۱ - میزان تولید شرکت ملی مس در سه ماه نخست سال ۱۴۰۱



۶۹هزار و ۹۳۴ میلیارد و ۹۵۵ میلیون ریال درآمد از فروش کاتد در بازارهای داخلی کسب کرده بود.

«فملی» طی سه ماه ابتدایی سال جاری، توانسته است دو هزار و ۵۵۴ میلیارد و ۴۷۷میلیون ریال درآمد از فروش اسید سولفوریک در بازارهای داخلی کسب کند که این میزان نسبت به مدت مشابه سال گذشته، ۳۳۰ درصد افزایش داشته است. این شرکت در سه ماه نخست سال پیش، ۵۹۴ میلیارد و ۳۴۰ میلیون ریال درآمد از فروش اسید سولفوریک در بازارهای داخلی کسب کرده بود.

«فملی» طی سه ماه نخست سال ۱۴۰۱، موفق به کسب یک هزار و ۱۳ میلیارد و ۱۰۹میلیون ریال درآمد از فروش سنگ سولفور در بازارهای داخلی شده است که این میزان، نشان از رشد ۱۱۰ درصدی دارد. این شرکت در سه ماه نخست سال ۱۴۰۰، ۴۸۲میلیارد و ۴۳۶ میلیون ریال درآمد از فروش سنگ سولفور در بازارهای داخلی کسب کرده بود.

شرکت مس در سه ماه ابتدایی امسال، پنج هزار و ۸۶۲ میلیارد و ۳۸۶ میلیون ریال درآمد از فروش کنسانتره مولیبدن در بازارهای داخلی کسب کرد که این میزان در هم‌سنجی با مدت مشابه سال قبل، ۶۵ درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در سه ماه نخست سال پیش، سه هزار و ۵۴۵میلیارد و ۳۷۶ میلیون ریال درآمد از فروش کنسانتره مولیبدن در بازارهای داخلی کسب کرده بود.

«فملی» طی سه ماه نخست سال ۱۴۰۱، موفق به کسب پنج هزار و ۴۲۷ میلیارد و ۱۱۳ میلیون ریال درآمد از فروش کنسانتره طلا و نقره در بازارهای داخلی شده است. این شرکت در سه ماه نخست سال ۱۴۰۰، پنج هزار و ۴۲۳ میلیارد و ۶۴۸ میلیون ریال درآمد از فروش کنسانتره طلا و نقره در بازارهای داخلی کسب کرده بود.

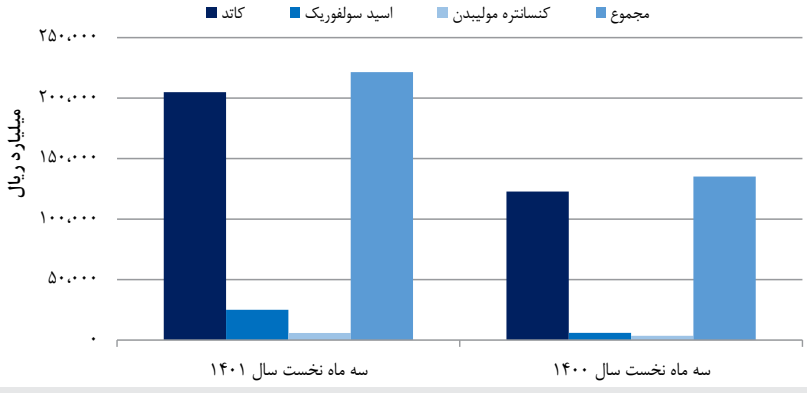
شرکت ملی صنایع مس ایران توانسته است در سه ماه ابتدایی سال جاری، ۱۲۳ هزار و ۹۸۱ میلیارد و ۷۷ میلیون ریال درآمد از فروش محصولات خود در بازارهای داخلی کسب کند که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته، ۵۲ درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در سه ماه نخست سال پیش، ۸۱ هزار و ۲۶۹ میلیارد و ۷۹۵میلیون ریال درآمد از فروش محصولات خود در بازارهای داخلی به دست آورده بود.

شرکت مس طی سه ماه نخست امسال، توانسته است ۹۷ هزار و ۱۳۲ میلیارد و ۹۵۶میلیون ریال درآمد از فروش کاتد در بازارهای صادراتی کسب کند که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال پیش، ۸۳ درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در سه ماه ابتدایی سال گذشته، ۵۲ هزار و ۸۸۳ میلیارد و ۶۴۵ میلیون ریال درآمد از فروش کاتد مس در بازارهای صادراتی کسب کرده بود.

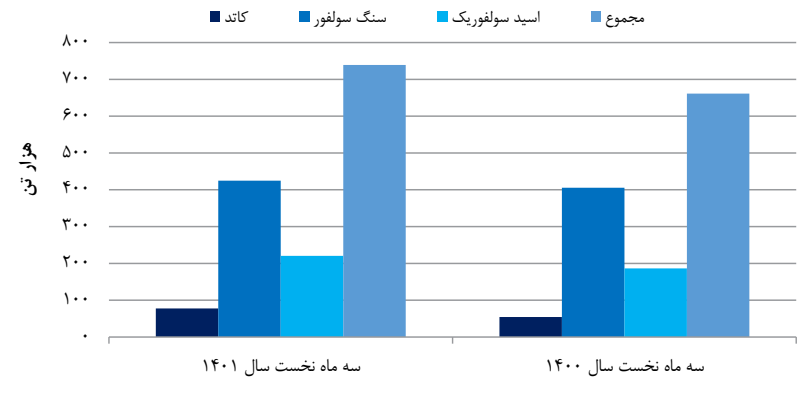
شرکت مس در سه ماه ابتدایی سال جاری، توانسته است ۲۰۴ هزار و ۹۳۰ میلیارد و ۶۱۸ میلیون ریال درآمد از فروش کاتد مس در بازارهای داخلی و صادراتی کسب کند که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال قبل، حاکی از رشد ۶۷ درصدی است. این شرکت در سه ماه نخست سال پیش، ۱۲۲ هزار و ۸۱۸ میلیارد و ۶۰۰ میلیون ریال درآمد از فروش کاتد مس در بازارهای داخلی و صادراتی کسب کرده بود.

مجموع درآمد حاصل از فروش داخلی و صادراتی «فملی» در سه ماه ابتدایی سال ۱۴۰۱، به ۲۲۱ هزار و ۴۳۶ میلیارد و ۳۵۷ میلیون ریال رسیده است که این میزان نسبت به مدت مشابه سال پیش، ۲۰۷ درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در سه ماه نخست سال ۱۴۰۰، توانسته بود ۱۳۵ هزار و ۱۸۹ میلیارد و ۶۴۹ میلیون ریال درآمد از فروش محصولات خود در بازارهای داخلی و صادراتی کسب کند.

نمودار ۳ - مبلغ فروش محصولات شرکت ملی مس در سه ماه نخست سال ۱۴۰۱



نمودار ۲ - میزان فروش محصولات شرکت ملی مس در سه ماه نخست سال ۱۴۰۱



KSC.CO

شرکت مجتمع فولاد خراسان

Khorasan Steel Complex .Co

بزرگ ترین تولید کننده فولاد
در خط مقدم جبهه صنعتی شرق کشور

www.KhorasanSteel.ir
Info@KhorasanSteel.ir

تولید کننده انواع مقاطع فولادهای سبک ساختمانی

طلایه دار تکنولوژی نوین در صنعت فولاد کشور

استحکام پایدار آرامش ماندگار

تلفن: ۲۰ - ۳۲۱۰ ۴۵ ۴۲ ۰۵۱ | دورنگار: ۳ و ۳۲۳۱ ۴۵ ۴۲ ۰۵۱ | صندوق پستی: ۴۸۸ | آدرس کارخانه: نیشابور، کیلومتر ۱۵ جاده نیشابور به شهر فیروزه

چین پرچم‌دار در صادرات مفتول فولادی و آلمان بزرگ‌ترین متقاضی مفتول

آتوریان

مفتـول فـولادی از پرکاربردتریـن محصـولات فولادی اسـت کـه در آلیاژهای مختلـف تجارت می‌شـود. تجـارت جهانـی مفتـول فولادی طـی سـال‌های اخیر، رونـد نسـبتا ثابتی را طـی کرده اسـت و در سـال ۲۰۲۰ برابر با هشـت میلیـون و ۶۹۰ هزار تن بود. مقصد تجـارت مفتول فولادی طی سال‌های اخیر، عمدتا در آسیا و اروپا متمرکز بوده است.

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت مشاوره اقتصادی آرمان آتوریات، طی سال‌های ۲۰۱۱ تا ۲۰۲۰، چین بزرگ‌ترین صادرکننده مفتول فولادی بود و در سال ۲۰۲۰، سهم ۲۳ درصدی از صادرات مفتول فولادی جهان داشته است. همچنین این کشور، بزرگ‌ترین واردکننده مفتول فولادی طی دوره زمانی مورد بررسی کشور صنعتی آلمان بوده است. واردات آلمان از تجارت جهانی مفتول طی سال ۲۰۲۰، برابر ۸ درصد سهم داشت. ایالات متحده آمریکا نیز به عنوان دومین واردکننده بزرگ مفتول جهانی شناخته می‌شود و با توجه به رشد صنایع مختلف، انتظار می‌رود بازار جهانی مفتول فولادی با رشد همراه باشد.

مفتـول فـولادی یکی از پرکاربـردتریـن

محصولات فولادی برشمرده می‌شود. به طور کلی مفتول در صنایع مختلفی نظیر ساختمان، لوازم بادوام مصرفی، زیرساخت، خودروسازی و تجهیزات صنعتی مورد استفاده قرار می‌گیرد و علاوه بر این، در صنعت ساختمان جهت آرماتوربندی و قالب‌بندی، انواع توری و فنس و حصار، سیم‌های خاردار، دیوارهای پیش‌ساخته و گل‌خانه‌ها کاربرد دارد. همچنین مفتول در فنرهای مکانیکی خودرو، انواع جرثقیل‌ها، موتورسیکلت، دوچرخه و طوقه لاستیک، میخ، پیچ، پرچ و انواع فنر کاربرد دارد. از دیگر کاربردهای مفتول فولادی می‌توان به استفاده آن در کابل‌های انتقال نیرو اشاره کرد. مفتول فولادی در آلیاژها و گریدهای مختلف تولید و تجارت می‌شود و همچنین برای مصارف خاصی مفتول‌های فولادی را به صورت پوشش‌دار عرضه می‌کنند. این محصول با پوشش فسفاته، مفتول‌های گالوانیزه، مفتول مسوار و پوشش داده شده با آلومینیوم، از انواع مفتول‌های پوشش‌دار هستند.

به دلیل کاربرد گسترده این محصول فولادی، تجارت جهانی آن نیز اهمیت زیادی پیدا می‌کند. طی سال‌های گذشته، تغییراتی در وضعیت تجارت جهانی مفتول فولادی رخ داده است؛ به طوری که این بازار، شاهد صعود برخی کشورها و نزول برخی دیگر بوده است. نمودار ۱، تجارت جهانی مفتول فولادی را نشان می‌دهد که از حدود هشت میلیون و ۲۰۰ هزار تن طی سال ۲۰۱۱ به هشت میلیون و ۷۰۰ هزار تن در سال ۲۰۲۰ افزایش یافته است. تجارت جهانی این محصول فولادی در سال ۲۰۲۰ نسبت به سال ۲۰۱۹، حدود ۳ درصد افت داشت. همچنین بر اساس محاسبات آتورپات، میانگین رشد سالیانه تجارت جهانی مفتول فولادی طی دوره زمانی مورد بررسی حدود یک درصد برآورد شد. تجارت مفتول فولادی طی سال‌های اخیر عمدتا در آسیا و اروپا متمرکز بوده است. بیشترین میزان تجارت مفتول فولادی در سال ۲۰۱۸ رقم خورد که برابر ۹میلیون و ۳۲۰ هزار تن بوده است.

چین، پیشرو در صادرات مفتول فولادی

بزرگ‌ترین صادرکننده مفتول فولادی جهان، طی سال‌های ۲۰۱۱ تا ۲۰۲۰ چین بوده است. همان‌طور که در نمودار ۲ مشاهده می‌شود، حدود ۲۳ درصد از کل صادرات مفتول فولادی جهان طی سال ۲۰۲۰ در اختیار این کشور آسیایی بوده است. میانگین سهم چین از صادرات جهانی این محصول فولادی برابر ۲۳ درصد بود و طی همه سال‌های مورد بررسی رتبه نخست جهان را با اختلاف، از آن خود کرده است. کشورهای ایتالیا، کره جنوبی، جمهوری چک، آلمان، ترکیه، روسیه، بلاروس، اسلواکی و هلند، از دیگر کشورهای اصلی صادرکننده مفتول فولادی بودند.

نکته قابل توجه در خصوص برترین کشورهای صادرکننده، رشد برخی از این کشورها طی سال‌های اخیر است. به طور مثال، کشورهای ترکیه و روسیه طی سال ۲۰۱۱، سهم اندکی در تجارت جهانی مفتول فولادی داشتند اما همزمان با رشد صنایع در این کشورها، جایگاه بالاتری در صادرات این محصول فولادی کسب کردند. صادرات مفتول فولادی ترکیه طی سال ۲۰۱۱، برابر ۱۶۵ هزار تن بود که با میانگین ۱۱درصد رشد سالیانه، به حدود ۴۳۰ هزار تن طی سال ۲۰۲۰ افزایش یافت.

صادرات مفتول فولادی روسیه نیز، با میانگین رشد سالیانه ۱۷ درصد، از ۹۰ هزار تن در سال ۲۰۱۱، به ۳۸۰ هزار تن در سال ۲۰۲۰ رسیده است. کشور ایتالیا نیز، طی دوره زمانی مورد بررسی سهم بیشتری از صادرات مفتول کسب کرده است، به طوری که این کشور اروپایی طی سال ۲۰۱۱ سهم ۵درصدی از صادرات مفتول فولادی داشت و در سال ۲۰۲۰، به سهم ۹ درصدی رسید.

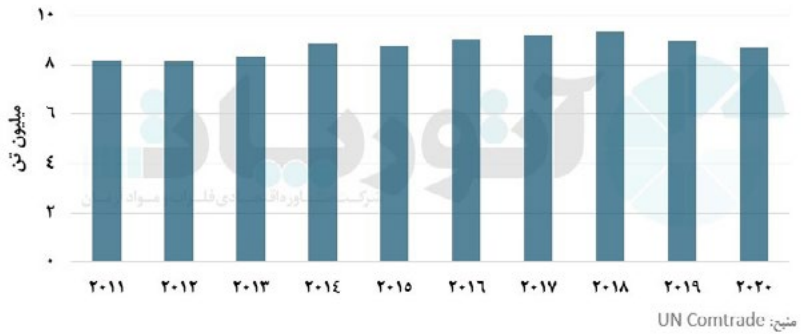
آلمان، بزرگ‌ترین واردکننده مفتول فولادی

آلمان به عنوان بزرگ‌ترین واردکننده مفتول فولادی طی سال‌های ۲۰۱۱ تا ۲۰۲۰ بوده است. کشور آلمان در سال ۲۰۲۰ حدود ۸ درصد از کل واردات مفتول فولادی را به خود اختصاص داد.

حدود ۲۳ درصد از کل صادرات مفتول فولادی جهان طی سال ۲۰۲۰ در اختیار این کشور آسیایی بوده است. میانگین سهم چین از صادرات جهانی این محصول فولادی برابر ۲۳ درصد بود و طی همه سال‌های مورد بررسی رتبه نخست جهان را با اختلاف، از آن خود کرده است

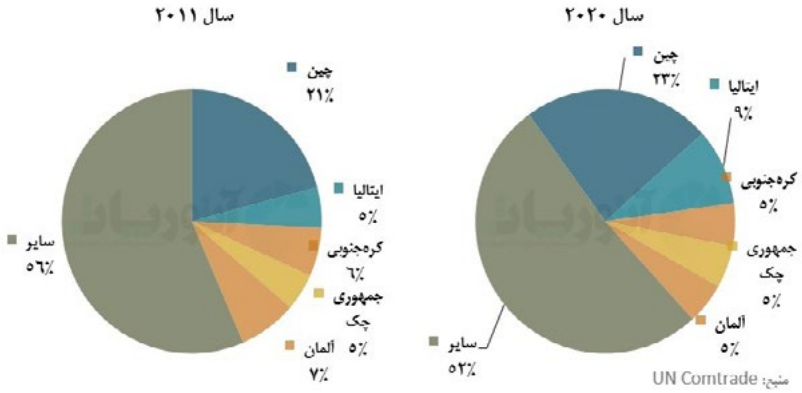
رشد صنایع و تجهیزات در کشور آلمان، بسیار قابل توجه است تا جایی که این کشور، بیشترین رشد شاخص صنعتی را میان کشورهای اروپایی پس از دوران رکود جهانی سال ۲۰۰۸، داشته است. ارزیابی‌های آتورپات نشان می‌دهد که این کشور از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان ماشین‌آلات و تجهیزات پیشرفته است که همین امر، محرک تقاضای مفتول فولادی در این کشور است. مفتول فولادی در صنعت ماشین‌آلات و تجهیزات در الکترودهای جوشکاری، انواع جرثقیل‌های متحرک و ثابت، انواع وینچ‌ها، سیم بکسل و تجهیزات مورد استفاده در پزشکی و دندانپزشکی مورد استفاده قرار می‌گیرد. علاوه بر ماشین‌آلات و تجهیزات، صنعت خودروسازی این کشور نیز، ازجمله صنایع پیشرو است که رشد آن، بر نیاز این کشور به مفتول فولادی تاثیرگذار بوده است.

نمودار ۱- روند تجارت جهانی مفتول فولادی



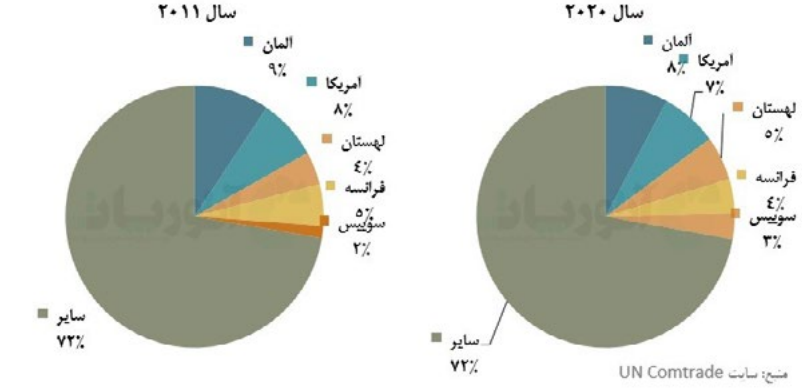
منبع: UN Comtrade

نمودار ۲- سهم کشورهای صادرکننده مفتول فولادی



منبع: UN Comtrade

نمودار ۳- سهم کشورهای واردکننده مفتول فولادی



منبع: سایت UN Comtrade

میانگین واردات مفتول فولادی آلمان طی سال‌های ۲۰۱۰ تا ۲۰۲۰ حدود یک میلیون و ۴۰۰هزار تن بود. همان‌طور که در نمودار ۳ نیز قابل مشاهده است، آلمان طی دوره زمانی مورد بررسی، همواره از بزرگ‌ترین واردکنندگان این محصول فولادی بوده است. کشورهای ایالات متحده آمریکا، لهستان، فرانسه، سوییس، ژاپن، کره جنوبی، تایلند، ویتنام و رومانی دیگر واردکنندگان اصلی مفتول فولادی بودند که با وجود رشد واردات در این کشورها، سهم آن‌ها از واردات جهانی تقریبا ثابت بوده است. ایالات متحده آمریکا مانند آلمان، همواره از متقاضیان اصلی مفتول فولادی بوده است. میانگین سهم ایالات متحده از واردات جهانی مفتول فولادی طی دوره مورد بررسی برابر ۸درصد برآورد شده است.

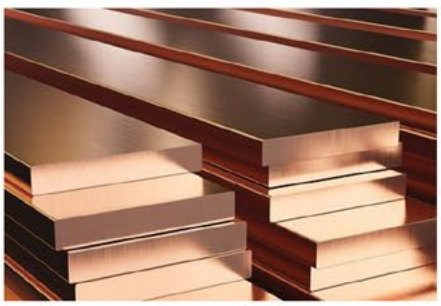
آینده بازار مفتول فولادی چگونه است؟

مفتول‌های فولادی در آلیاژهای ساده‌کربنی، آلیاژی و زنگ‌نزن کاربردهای وسیعی دارند. افزایش تقاضای مفتول فولادی در سطح جهان به دنبال رشد و توسعه صنایع مختلف است. مطابق آنچه گفته شد، کشورهای صنعتی از واردکنندگان اصلی مفتول فولادی هستند. اندازه بازار جهانی مفتول فولادی در سال ۲۰۲۰، بیش از ۹۰ میلیارد دلار بوده است. همچنین پیش‌بینی می‌شود اندازه بازار این محصول فولادی در سال ۲۰۲۵، به ۱۲۵ میلیارد دلار برسد و این امر می‌تواند رشد تجارت آن را به دنبال داشته باشد.

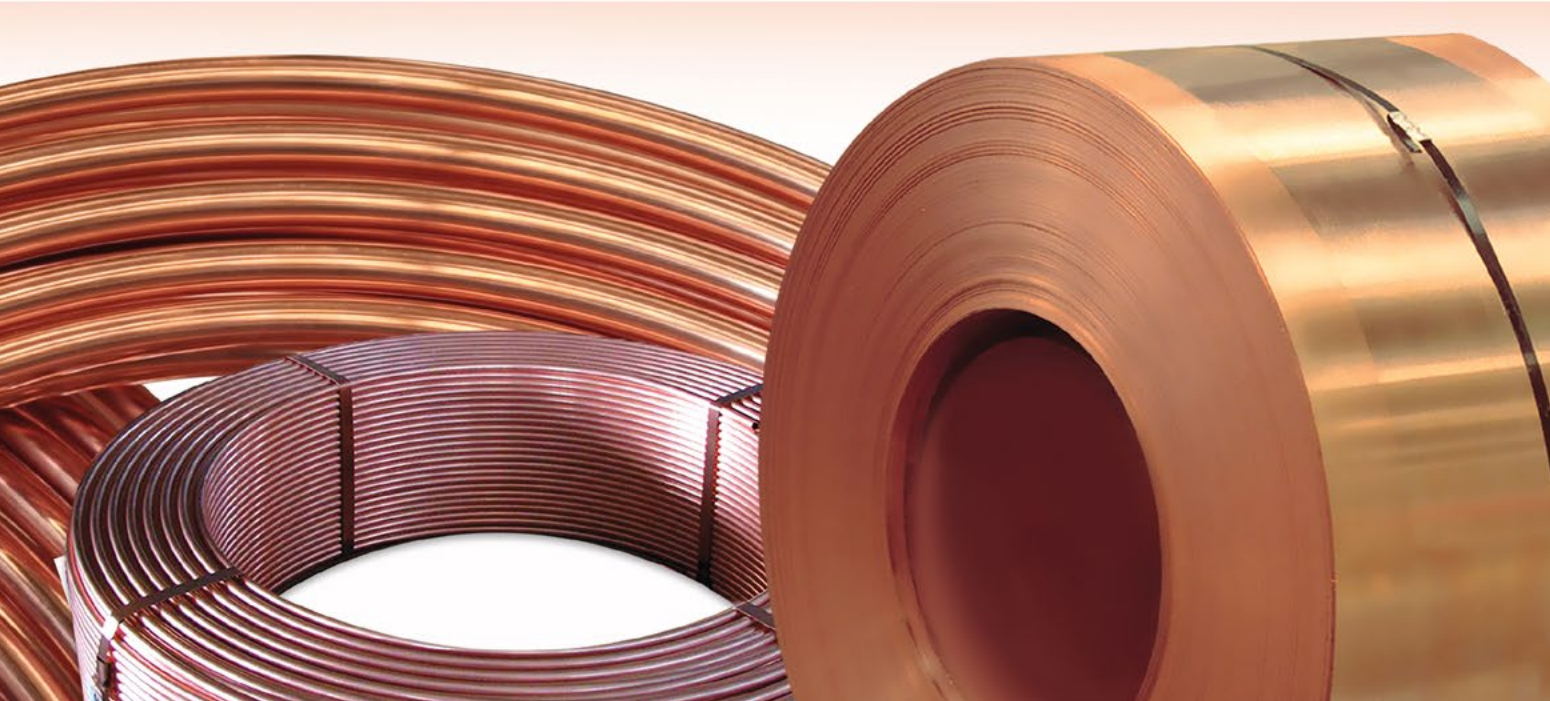
شرکت صنایع مس شهید باهنر

Bahonar Copper Industries Co.

بزرگترین تولید کننده محصولات
نیمه تمام مس و آلیاژهای مس درخاورمیانه



www.csp.ir



تولید ۶ میلیون تنی آلومینا در شرکت نورسک هیدرو طی سال ۲۰۲۱

آتورپات

تولیـد آلومینا در شـرکت نورسـک هیدرو طی سـه ماهـه آخر سـال ۲۰۲۱ در مقایسـه با مدت مشـابه سـال ۲۰۲۰، حدود ۱۳.۵ درصد رشـد داشـت. میزان فروش آلومینا طی سـه ماهه پایانی سـال ۲۰۲۱، بالـغ بـر دو میلیـون تن بـود و این میزان در مقایسـه با مدت مشـابه سـال ۲۰۲۰، حدود ۲۵.۱ درصد رشد داشت.

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت مشاوره اقتصادی آرمان آتورپات، میزان تولید آلومینیوم شرکت نورسک هیدرو طی سال ۲۰۲۱ روند صعودی داشت اما میزان فروش آن روندی نزولی را ثبت کرد. حاشیه EBITDA طی سه ماهه آخر سال ۲۰۲۱ در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته که ۱۶.۵ درصد بود، حدود ۱۶.۶ واحد درصد رشد داشت که دلیل آن، افزایش قیمت آلومینیوم در LME بود. بیشترین هزینه صرف شده در شرکت نورسک هیدرو برای تولید آلومینا مربوط به انرژی است که سهم ۴۴ درصدی از کل هزینه تولید را طی سال۲۰۲۱ به خود اختصاص داد.

شرکت نورسک هیدرو در زمینه‌های تولید بوکسیت و آلومینا، آلومینیوم، تولید محصولات اکستروژنی و انرژی فعالیت می‌کند. یکی از معادن بزرگ این شرکت، معدن «پاراگومینا»س است که در قسمت شمالی برزیل در ایالت پارا

واقع شده است و بزرگ‌ترین پالایشگاه این شرکت نیز در برزیل با نام «آلونورت» مشغول فعالیت است. بخشی از آلومینای تولید شده برای تولید آلومینیوم مصرف و بخشی به شرکت‌های دیگر فروخته می‌شود. یکی از فعالیت‌های قابل توجه این شرکت، تولید آلومینیوم ثانویه است که از این راه، سعی در تولید آلومینیوم با کمترین میزان مصرف انرژی و تولید کربن دارد. شرکت نورسک هیدرو در حال حاضر، چهارمین تولیدکننده آلومینیوم در جهان به شمار می‌رود و یکی از اهداف شرکت، این است که تا سال ۲۰۵۰ میزان انتشارات کربنی خود را به صفر برساند و تولید سبز داشته باشد.

نمودار ۱، میزان تولید آلومینا، آلومینای خریداری شده برای باز فروش، میزان فروش و حاشیه EBITDA از بخش آلومینای شرکت نورسک هیدرو را نشان می‌دهد. میزان تولید آلومینا طی سه ماهه اول سال ۲۰۲۰، یک میلیون و ۵۰۰ هزار تن بود و میزان تولید در سه ماهه سوم سال ۲۰۲۰ به کمترین مقدار خود رسید و عدد یک میلیون و ۱۰۰ هزار تن را ثبت کرد.

ارزیابی‌های آتورپات نشان می‌دهد که یکی از دلایل افت تولید در شرکت نورسک هیدرو طی سال ۲۰۲۰، افزایش قیمت مواد اولیه و انرژی است که با افزایش هزینه‌های تولید میزان آن کاهش یافت. به دلیل طولانی شدن مدت زمان تعمیر و نگهداری خط لوله انتقال بوکسیت از معدن «پاراگومیناس» به پالایشگاه آلومینا در برزیل، تولید طی ماه‌های آگوست تا اکتبر، تحت تاثیر قرار گرفت. میزان تولید این محصول طی سه ماهه نخست سال ۲۰۲۱، حدود یک میلیون و ۵۰۰هزار تن بود و به صورت کلی روند تولید در این سال صعودی بود و طی سه ماهه پایان سال با رشد ۳.۹ درصدی، به یک میلیون و ۶۰۰ هزار تن رسید. تولید آلومینا در سه ماهه آخر سال ۲۰۲۰، حدود یک میلیون و ۴۰۰ هزار تن بود که در مقایسه با سه ماهه پایانی سال ۲۰۲۱، با رشد ۱۳.۵درصدی به یک میلیون و ۶۰۰ هزار تن رسید. میزان آلومینای خریداری شده برای بازفروش، در فصل آخر ۲۰۲۱ حدود ۷۶۵ هزار تن بود که مقایسه با فصل آخر ۲۰۲۰، کاهش حدود ۲,۳درصدی را نشان داد.

میزان فروش آلومینا طی سه ماهه نخست سال ۲۰۲۰، حدود دو میلیون و ۱۴۰ هزار تن بود و این میزان در سه ماه اول ۲۰۲۱، به دو میلیون و

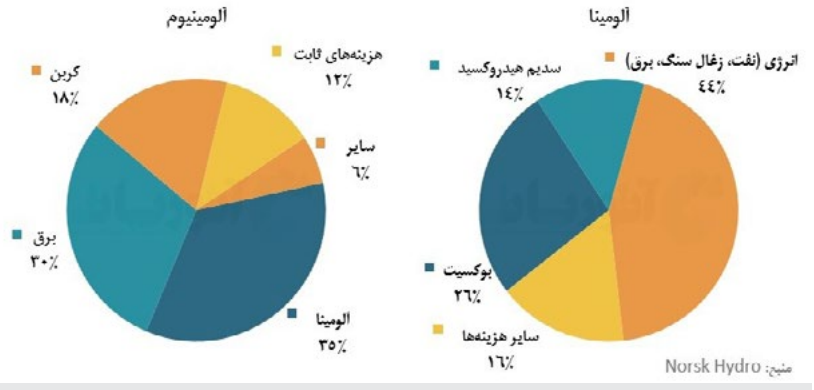
نمودار ۱- تولید، فروش، حاشیه EBITDA آلومینا

منبع: Norsk Hydro

نمودار ۲- تولید، فروش، حاشیه EBITDA آلومینیوم

منبع: Norsk Hydro

نمودار ۳- ساختار هزینه تولید آلومینا و آلومینیوم



منبع: Norsk Hydro

۲۷۰هزار تن رسید. طی سه ماهه آخر سال ۲۰۲۱، میزان فروش آلومینا به دو میلیون و ۷۰۰ هزار تن رسید که در مقایسه با سه ماهه پایانی ۲۰۲۰، حدود ۲۵.۱درصد رشد داشت. میزان حاشیه سود پیش از بهره، مالیات، هزینه، استهلاک و وام (EBITDA) آلومینا طی سه ماهه انتهایی سال ۲۰۲۱، حدود ۲۷.۸ درصد بود که در مقایسه با سه ماهه آخر سال ۲۰۲۰ که ۱۰.۷ درصد بود، حدود ۷.۱ واحد درصد رشد را نشان می‌دهد. یکی از دلایل رشد چشمگیر حاشیه EBITDA در سال ۲۰۲۱، افزایش قیمت جهانی آلومینا بوده است.

افزایش تولید آلومینیوم نورسک هیدرو

نمودار ۲، میزان تولید، فروش و حاشیه EBITDA آلومینیوم را نشان می‌دهد. میزان تولید آلومینیوم طی سه ماه سوم سال ۲۰۲۱، حدود ۵۷۳هزار تن بوده و با افت ۰.۳ درصدی در سه ماه آخر سال ۲۰۲۱، به ۵۷۱ هزار تن رسید. میزان تولید آلومینیوم در شرکت نورسک هیدرو طی سه ماهه آخر سال ۲۰۲۱، با مقایسه ۲۰۲۰، ۷.۳درصد رشد را حکایت می‌کند. تولید آلومینیوم به عرضه آلومینا و تقاضا در بازار جهانی وابسته است. ارزیابی‌های آتورپات نشان می‌دهد که با انجام واکسیناسیون برای بیماری کووید-۱۹ در دنیا و افزایش تقاضا برای آلومینیوم، میزان تولید این فلز در شرکت نورسک هیدرو نیز افزایش یافت. میزان فروش طی فصل سوم سال ۲۰۲۱، حدود ۵۸۳ هزار تن بود و با افت ۱.۹ درصدی در فصل آخر سال ۲۰۲۱، به ۵۷۲هزار تن کاهش یافت. میزان فروش آلومینیوم نورسک هیدرو طی سه ماهه پایانی سال ۲۰۲۱، در با مقایسه با سه ماهه آخر ۲۰۲۰، حدود ۴.۶ درصد رشد داشت. میزان حاشیه EBITDA آلومینیوم در سه ماهه سوم سال ۲۰۲۱، حدود ۴۲.۸ بود و با افت ۹.۸ درصدی در سه ماه انتهایی سال ۲۰۲۱، به ۳۳درصد رسید. یکی از دلایل کاهش حاشیه EBITDA آلومینیوم، افت قیمت آلومینیوم در بورس فلزات لندن بود. حاشیه EBITDA طی سه ماهه آخر سال ۲۰۲۱، در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته که ۱۶.۵ درصد بود، حدود ۱۶.۶واحد درصد رشد را ثبت کرد که دلیل آن، افزایش قیمت آلومینیوم‌بود.

سهم هزینه آلومینا در تولید آلومینیوم طی سال ۲۰۲۱، حدود ۳۵ درصد بود که بیشترین سهم را در بین مولفه‌های مختلف هزینه‌های تولید آلومینیوم داشت

انرژی، بخش اصلی در هزینه تولید آلومینا

در شرکت نورسک هیدرو، بیشترین هزینه در تولید آلومینا مربوط به انرژی (نفت، زغال سنگ و برق) است که سهم ۴۴ درصدی از کل هزینه تولید را طی سال۲۰۲۱ به خود اختصاص داد. پس از انرژی، ماده اولیه، بوکسیت سهم ۲۶درصدی از هزینه‌های تولید آلومینا را داشت. در سال ۲۰۲۰ میزان سهم انرژی برای تولید آلومینای این شرکت، ۳۰ درصد بود. ارزیابی‌های آتورپات نشان داد که یکی از دلایل افزایش سهم انرژی طی سال ۲۰۲۱، افزایش قیمت برق در اروپا بود. با توجه به این که شرکت هیدرو متعهد به پایبندی به توافق‌نامه اقلیمی پاریس است، میزان استفاده زغال‌سنگ برای تولید آلومینا را کاهش داده که قیمت ارزان‌تری در مقایسه با سایر سوخت‌ها دارد و این امر، عاملی برای افزایش سهم هزینه انرژی این شرکت در تولید آلومینا بوده است.

سهم هزینه آلومینا در تولید آلومینیوم طی سال ۲۰۲۱، حدود ۳۵ درصد بود که بیشترین سهم را در بین مولفه‌های مختلف هزینه‌های تولید آلومینیوم داشت. پس از آن، هزینه برق، سهم ۳۰ درصدی را به خود اختصاص داد و هزینه پترولیوم کک حدود ۱۸ درصد از کل هزینه تولید بود. طی سال ۲۰۲۰، سهم آلومینا در هزینه تولید آلومینیوم ۳۶ درصد بود و هزینه برق سهم ۲۸درصدی داشت. یکی از دلایل افزایش سهم هزینه برق طی سال ۲۰۲۱، افزایش قیمت آن در اروپا بود. سهم پترولیوم کک در تولید آلومینیوم طی سال ۲۰۲۰ حدود ۱۷ درصد بود. قیمت پترولیوم کک در سال ۲۰۲۱ و مقایسه آن با سال ۲۰۲۰، حدود ۱۰.۳ درصد رشد را نشان داد و همین امر باعث افزایش سهم هزینه تامین این محصول برای تولید آلومینیوم شد.

شرکت ملی صنایع مس ایران پیشرو در جهش تولید ۱۳۹۹
National Iranian Copper Industries Company pioneer in production leap 2020
-تولید ۱ میلیون و ۲۰۰ هزار تن کنسانتره مس برای نخستین بار
-تولید ۲۸۰ هزار تن کاتد برای نخستین بار
-Annual Production of 280 thousand tons of Copper Cathodes (alltime high record)
-Annual Production of 1.2 million tons of Copper Concentrate (all time high record)
-ثبت فروش ۴۲ هزار میلیارد تومانی برای نخستین بار
-رشد ۹۰ درصدی در فروش نسبت به سال ۱۳۹۸
-Annual sales value of 420 thousand billion Rails (record all time high)
-90% growth in sales value compared to 2019
شرکت ملی صنایع مس ایران
NICICO

آمریکا بخشی از سهم خود، در تجارت قراضه آلومینیوم را از دست داد

آنوریان

تجـارت قراضـه آلومینیـوم از سـال ۲۰۱۱ تـا سـال ۲۰۲۰، روند رو به رشـدی داشـت به این معنـی که با گذشـت هر سـال، حـدود ۰،۱ درصـد تجـارت قراضه افزایش داشـته اسـت. میزان تجـارت قراضه ارتباط مسـتقیمی با قیمـت آلومینیوم در بـورس کالا لندن دارد. بـا افزایش قیمت آلومینیـوم، واحدهـای پایین‌دسـت بیشـتر بـه مصـرف شـمش‌های ثانویـه کـه از قراضـه تولید می‌شود، روی می‌آورند.

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت مشاوره اقتصادی آرمان آتورپات، در زمانی که قیمت شمش آلومینیوم پایین است، واحدهای پایین‌دست قادر به خرید شمش‌های پرایمری هستند و در این شرایط تجارت قراضه کاهش می‌یابد. بیشترین میزان صادرات قراضه آلومینیوم مربوط به کشور آمریکا بوده است که سهم ۱۶،۹ درصدی از این بازار را داشت. قیمت قراضه با اعمال تخفیفی نسبت به شمش آلومینیوم ارائه می‌شود و بیشترین تخفیف، مربوط به قراضه‌های ریخته‌گری است. کشور فرانسه به دلیل صادرات قراضه‌های ریخته‌گری، با بیشترین میزان تخفیف، قراضه آلومینیومی خود را صادر می‌کند.

بازیافت ضایعات آلومینیم مثل روند بازیافت سایر فلزات ازجمله مس و آهن، ابتدا با جمع‌آوری این ضایعات صورت می‌گیرد. قوطی نوشیدنی، فویل، سینی و قوطی‌های آئروسل، زباله‌های آلومینیومی هستند که از خانه‌ها جمع‌آوری می‌شوند و البته ضایعات کارگاهی نیز به ویژه از

کارگاه‌ها و کارخانه‌های تولید در و پنجره آلومینیومی، بخش قابل توجهی از این ضایعات را تشکیل می‌دهند. پس از جمع‌آوری ضایعات، ابتدا باید آن‌ها را جداسازی و فشرده‌سازی کرد تا جای کمتری اشغال کنند. سپس ضایعات فشره شده آلومینیوم در کارخانه‌های بازفرآوری، تحت فرآیند تمیز کردن، ذوب و ریخته‌گری قرار گرفته و در نهایت شمش ثانویه آلومینیوم تولید می‌شود.

آلومینیوم در صنعت، امروزه به دلیل امکان فرآوری مجدد آن با صرف انرژی بسیار پایین در مقایسه با سایر فلزات، جایگاه ویژه‌ای پیدا کرده است؛ تا جایی که از این فلز تحت عنوان فلز سبز یاد می‌شود. چراکه مقدار انرژی لازم برای بازیابی آن از منابع ثانویه یا همان قراضه، به طور متوسط، حدود ۸ درصد انرژی مورد نیاز برای تولید آن از منابع اولیه معدنی، همچون بوکسیت یا حتی کمتر از آن است. در حالی که صنعت تولید آلومینیوم اولیه، یکی از صنایع انرژی‌بر محسوب شده و بسیاری از کشورهای پیشرفته درصدد کاهش تولیدات آلومینیوم اولیه خود و جایگزینی آن با آلومینیوم‌های بازیافت شده هستند.

نمودار ۱، تجارت جهانی قراضه‌های آلومینیومی را نشان می‌دهد. همان‌طور که در این نمودار مشاهده می‌شود، به صورت کلی روند تجارت قراضه آلومینیوم در دنیا از سال ۲۰۱۱ تا سال ۲۰۲۰، صعودی بوده است. از سال ۲۰۱۱ تا ۲۰۱۴، روند تجارت قراضه آلومینیومی نزولی شد و پس از آن روند تجارت با رشد همراه شد و تا سال ۲۰۱۸ ادامه پیدا کرد. یکی از دلایل افت تجارت این محصول، کاهش قیمت آلومینیوم در بازار جهانی بود. زمانی که قیمت آلومینیوم کاهش می‌یابد، مصرف‌کنندگان شمش آلومینیوم ترجیح می‌دهند شمش‌های پرایمری خریداری کنند که از نظر خواص شیمیایی، کیفیت به مراتب بهتری دارند.

زمانی که قیمت آلومینیوم در بورس فلزات لندن افزایش می‌یابد، واحدهای پایین‌دستی به سمت خرید شمش‌های ثانویه که حاصل از ذوب ضایعات هستند، سوق پیدا می‌کنند.

آلومینیوم در صنعت، امروزه به دلیل امکان فرآوری مجدد آن با صرف انرژی بسیار پایین در مقایسه با سایر فلزات، جایگاه ویژه‌ای پیدا کرده است؛ تا جایی که از این فلز تحت عنوان فلز سبز یاد می‌شود

طی یک برهه زمانی که قیمت آلومینیوم و شمش‌های خالص اولیه تا حدی افزایش یابد که برای مصرف‌کنندگان امکان تامین آن دشوار شود، در چنین شرایطی واحدهای پایین‌دستی عمدتا به مصرف قراضه برای جایگزین کردن نیاز خود روی خواهند آورد. ارزیابی‌های آتورپات نشان می‌دهد که تجارت منابع ثانویه آلومینوم (قراضه)، با تغییر قیمت جهانی آلومینیوم تغییر می‌کند. بر این اساس، در برخی بازه‌های زمانی که قیمت آلومینیوم افزایش می‌یابد، تمایل بر تجارت قراضه‌های آلومینیومی افزایش یافته و با کاهش قیمت آلومینیوم، تمایل بیشتر بر مصرف آن است.

بیشترین میزان صادرات قراضه آلومینیومی طی سال ۲۰۱۸، با رقم ۱۱ میلیون و ۱۰۰ هزار تن ثبت شد. آلومینیوم در سال ۲۰۱۸ حدود دو هزار و ۱۱۱دلار در بورس فلزات لندن قیمت‌گذاری شد که مقایسه با سال ۲۰۱۴، رشدی بالغ بر ۱۳.۲ درصد را نشان داد و به تبع، باعث رشد ۱۵.۸ درصدی صادرات قراصه آلومینیومی در دنیا شد.

آمریکا، صادرکننده بزرگ قراضه آلومینیوم

بدیهی است کشورهایی که آلومینیوم بیشتری مصرف می‌کنند، بزرگ‌ترین تولیدکننده قراضه نیز به شمار می‌روند. بیشترین میزان صادرات قراضه آلومینیوم از سال ۲۰۱۱ تا ۲۰۲۰، از مبدا ایالت متحده آمریکا بوده است که به صورت میانگین هر سال بالغ بر یک میلیون و ۷۰۰ هزار تن قراضه به سایر کشورها صادر می‌کند. پس از آمریکا، کشورهای آلمان، کانادا، فرانسه و انگلیس بیشترین میزان صادرات قراضه آلومینیومی را طی سال‌های ۲۰۱۱ تا ۲۰۲۰ داشته‌اند. در مجموع این پنج کشور در سال ۲۰۲۰ حدود چهار میلیون و ۳۰۰ هزار تن صادرات قراضه، از صادرات ۱۰ میلیون و ۷۰۰ هزار تنی این محصول را به خود اختصاص دادند.

سهم کشور آمریکا در سال ۲۰۱۱ از صادرات قراضه آلومینیومی، حدود ۱۹,۳ درصد بود که با

افت ۲.۷ واحد درصد به ۱۶.۶ درصد طی سال ۲۰۲۰ رسید. سهم کشور آلمان از صادرات قراضه در سال ۲۰۱۱ حدود ۸.۹ درصد بود و با ۱.۳ درصد رشد، طی سال ۲۰۲۰ به ۱۰.۲ درصد رسید. سهم کشور کانادا حدود ۴.۴ درصد در سال ۲۰۱۱ بود که با ۰.۴ واحد درصد رشد، طی سال ۲۰۲۰ به ۴.۸ درصد رسید. کشور فرانسه سهم ۴ درصد از صادرات قراضه در سال ۲۰۱۱ داشت و طی سال ۲۰۲۰، به ۴.۴ درصد افزایش یافت. کشور انگلیس طی سال ۲۰۱۱، سهم ۴.۱ درصدی داشت که این سهم برای سال ۲۰۲۰ ثابت باقی ماند.

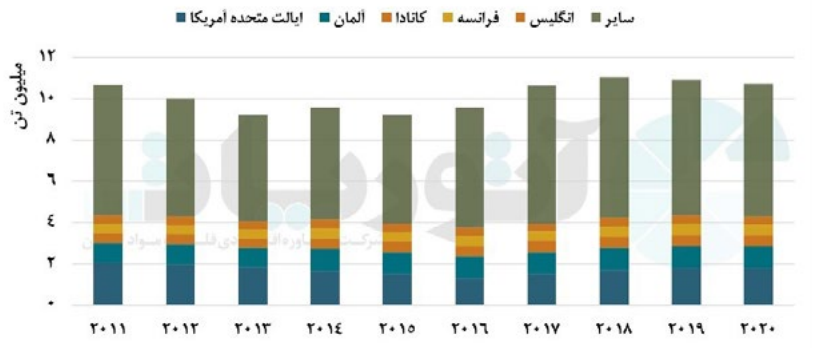
قیمت پایین قراضه‌های صادراتی فرانسه

قیمت قراضه آلومینیوم بر اساس قیمت شمش آلومینیوم در بورس فلزات لندن با اعمال تخفیف (Discount) مشخص می‌شود. ناگفته نماند نوع قراضه نیز روی قیمت آن تاثیر می‌گذارد و بسته به آلیاژی بودن و میزان دارا بودن آلودگی، قیمت‌ها متفاوت است. ارزیابی‌های آتورپات نشان داد که روند تغییرات تخفیف FOB قراضه آلومینیوم عکس روند تغییرات میزان صادرات و همسو با تغییرات قیمت آلومینیوم در LME است. بیشترین تخفیف طی سال‌های ۲۰۱۱ تا ۲۰۲۰، مربوط به کشور فرانسه با تخفیف ۹۲۴ دلار به ازای هر تن بوده است.

مصرف آلومینیوم فرانسه توسط بسته‌بندی، ساختمان و بخش خودرو هدایت می‌شود. میانگین خودروهای اروپایی در حال حاضر، بیش از ۱۳۰ کیلوگرم آلومینیوم و حدود ۱۰درصد وزن، دارد و این میزان در حال افزایش است که میزان تولید ضایعات آلومینیومی پایان عمر از بخش خودرو را نیز افزایش می‌دهد. با توجه به اینکه قیمت ضایعات ریخته‌گری از سایر ضایعات آلومینیومی کمتر است و فرانسه بیشتر ضایعات خودرویی صادر می‌کند، قیمت قراضه را با تخفیف بیشتری ارائه می‌دهد. بین کشورهای آمریکا، آلمان، کانادا و انگلیس، کمترین تخفیف مربوط به انگلیس است که پایین‌ترین سهم را نیز بین پنج کشور منتخب دارد. از سال ۲۰۱۷ آمریکا توانست با تخفیفی بیشتر از آلمان، کانادا و انگلیس قراضه آلومینیومی صادر کند و بیشترین سهم را بین این کشورها به خود اختصاص دهد.

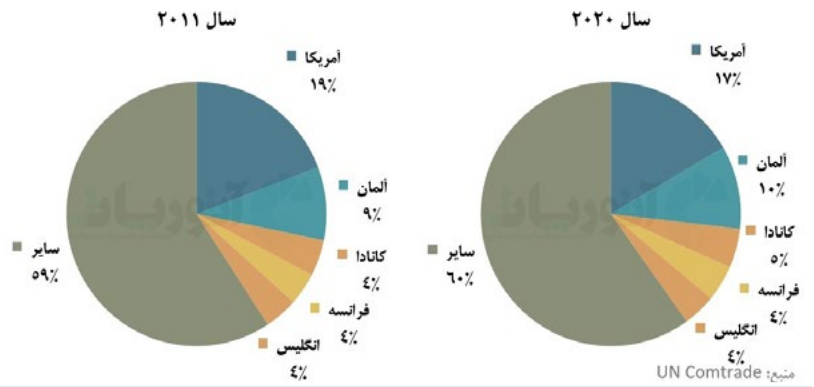
یکی از دلایل کاهش قیمت قراضه آلومینیومی در آمریکا در سال ۲۰۱۷، افزایش عرضه قراضه بوده است.

نمودار ۱- صادرات قراضه آلومینیوم



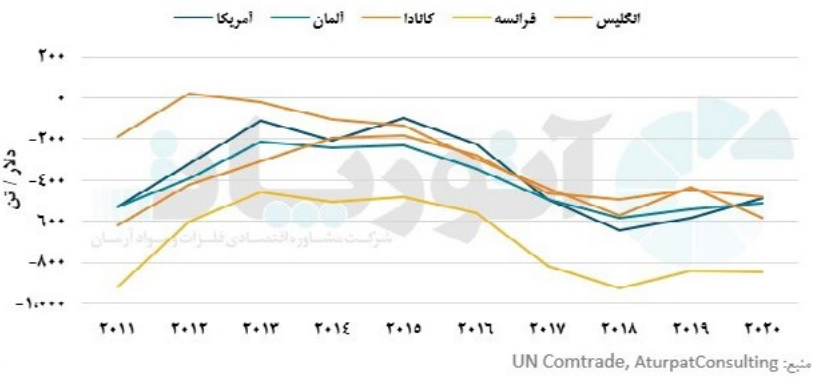
منبع: UN Comtrade

نمودار ۲- سهم بزرگترین صادرکنندگان قراضه آلومینیوم



منبع: UN Comtrade

نمودار ۳- تخفیف FOB قراضه آلومینیومی



منبع: UN Comtrade, AturpatConsulting

سهامی عام

سنگ آهن گهرزمین

Goharzain Iron Ore Co.

بزرگترین معدن سنگ آهن روباز خاورمیانه

۳ خط تولید کنسانتره ۲ میلیون تنی

۱ خط تولید ۵ میلیون تنی گندله

www.goharzamin.com

طرح‌های توسعه‌ای سنگ آهن گهرزمین

- احداث کارخانه ذوب با ظرفیت تولید ۳ میلیون تن
- پروژه احداث گندله سازی به میزان ۲.۵ میلیون تن
- احداث ۳ کارخانه آهن اسفنجی با ظرفیت هر یک ۱.۷ میلیون تن
- احداث کارخانه نورد با ظرفیت ۳ میلیون تن
- احداث نیروگاه ۵۰۰ مگاوات بردسیر
- پروژه اکتشاف و توسعه معادن:شامل پهنه‌های اکتشافی مس و طلای جانجا در استان سیستان و بلوچستان، جبال بارز در استان کرمان و نهبندان در استان خراسان جنوبی
- پروژه ipcc حمل پیوسته مواد معدنی در سیرجان
- پروژه انتقال خط ریل در سیرجان
- پروژه بازیابی آب از سدهای باطله در سیرجان
- سرمایه گذاری در منطقه گردشگری گل گهر
- مشارکت در احداث کارخانه جات فولاد چابهار به میزان ۱۰ میلیون تن
- مشارکت در احداث کارخانه پایانه و اسکله مکانیزه تخلیه و بارگیری مواد معدنی در اسکله شهید رجایی
- مشارکت در ساخت و بهره برداری کارخانه لاستیک ماشین آلات فوق سنگین معدنی
- مشارکت در طرح انتقال آب خلیج فارس و دریای عمان به صنایع استان های کرمان، سیستان و بلوچستان و خراسان

کارخانه: سیرجان، کیلومتر ۵۰ جاده شیراز کدپستی: ۷۸۱۸۵-۵۷۱

تلفن: ۰۳۴-۴۱۵۲۶۰۰۰ فکس:۰۳۴-۴۱۵۲۶۹۹۹

تهران بلوار آفریقا، بلوار آرش غربی، شماره ۱۲ کدپستی: ۱۹۱۷۷۴۴۵۳۱

تلفن:۰۲۱-۵۷۶۲۳ فکس: ۰۲۱-۸۸۶۶۴۰۳۳

چشمه جوشان سنگ فسفات در دل مغرب زمین/بررسی تولید جهانی سنگ فسفات

آنورپات

مغـرب بـا در اختیار داشـتن حـدود ۷۰ درصد از ذخایر سـنگ فسـفات، به عنـوان بزرگ‌ترین کشـور دارای ذخایر سـنگ فسـفات در دنیا شـناخته می‌شـود. بر خلاف میزان ذخایر مغرب، اندازه تولیـد این کشـور و سـهم آن از تولید جهانی محدود بـوده و تنها ۱۷ درصد از تولیـد دنیا را به خود اختصاص داده است.

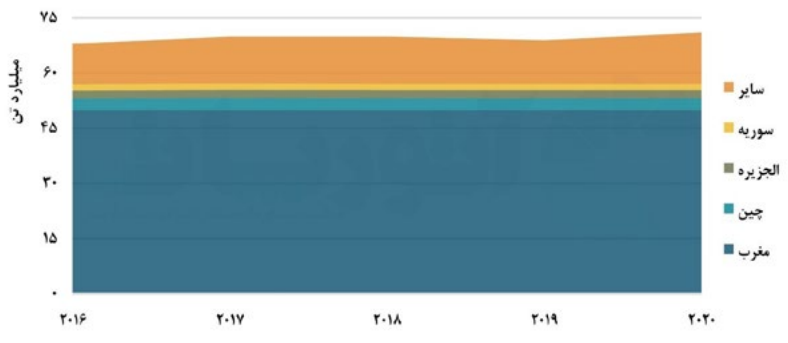
به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت مشاوره اقتصادی آرمان آتورپات، تقریبا ۹۰ درصد سنگ فسفات تولیدی در جهـان، بـه مصـرف تولیـد کودهای شیمیایی می‌رسد و مهم‌ترین و پرکاربردترین محصول نهایی در زنجیره ارزش فسفات، کودهای آمونیوم فسفاتی هستند. چین با سهم ۴۰ درصدی به عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده سنگ فسفات در جهان شناخته می‌شود که از سال ۲۰۱۸ میزان تولید آن، روندی نزولی را شاهد بوده است.

سنگ‌های فسفاته داخل معادن در امتداد رسوبات آهکی و رسی وجود دارند، اغلب به شکل‌های فلوورآپاتایت(3F(PO4)Ca5) و هیدروکسی‌آپاتایت (3OH(PO4)Ca5) به دست می‌آیند و به تمام کانی‌هایی اطلاق می‌شود که حداکثر ۳۵ درصد ماده موثر فسفات (P2O5) در ساختار خود دارند. عیار متوسط سنگ فسفاته در جهان، ۲۹.۵ درصد است و طی فرآیند خالص‌سازی، غلظت فسفات در سنگ فسفات تا مقادیر ۴۰ درصد افزایش می‌یابد و سنگ فسفات را به یک محصول قابل عرضه در بازار تبدیل می‌کند.

تنها منبع استحصال فسفات، سنگ‌های فسفاته هستند و به همین علت فسفات جزو منابع تجدیدناپذیر طبقه‌بندی می‌شود. معادن شاخص فسفات در جهان محدود بوده و از این رو، تعداد کشورهای شاخص تولیدکننده فسفات کمتر از ۱۵ کشور است. در حالی که بیشتر از ۱۵۰ کشور جهان مصرف‌کننده این ماده معدنی هستند. ۹۰ درصد فسفات تولید شده در جهان برای تولید کودهای کشاورزی استفاده می‌شود، حدود ۵ درصد صرف تولید مکمل‌های غذایی دام شده و ۵ درصد باقی‌مانده در صنایع مختلف شیمیایی مورد استفاده قرار می‌گیرد.

اسید فسفریک، یکی از محصولات عمده سنگ فسفات است که به صورت مستقیم یا در ترکیب با سایر مواد شیمیایی برای صنایع مختلف مورد استفاده قرار می‌گیرد. اسید فسفریک با خلوص بالا در صنایع غذایی، نوشیدنی‌ها و صنایع دارویی مورد استفاده قرار می‌گیرد. عنصر فسفر

نمودار ۱- ذخایر سنگ فسفات



منبع: USGS

به رنگ سفید یا قرمز و برخی از مواد شیمیایی فسفری حاصل از سنگ فسفر، در تولید سموم و آفت‌کش‌ها، کبریت و مواد محترقه، کاربردهای نظامی نظیر نارنجک‌های دودزا، مرمی گلوله و بمب‌ها مورد استفاده قرار می‌گیرد.

سنگ فسفات آسیاب شده اگرچه مشکلاتی نظیر حلالیت بسیار پایین‌تر از انواع کودهای فرآوری شده دارد اما در برخی موارد به طور مستقیم به عنوان کود کشاورزی قابل استفاده است. استفاده مستقیم از خاک فسفات بیشتر مناسب کشورهایی با سطح تکنولوژی پایین و دسترسی بالا به منابع فسفات است.

اسید فسفریک به عنوان ماده پایه تولید مواد شیمیایی فسفاتی برای تولید نمک‌های فسفات سدیم، فسفات پتاسیم، فسفات کلسیم و تعدادی دیگر از مواد شیمیایی استفاده می‌شود که بسیاری از آن‌ها، به عنوان افزودنی‌های صنایع غذایی، تولید مکمل‌های غذایی دام، صنایع داروسازی و آرایشی بهداشتی استفاده می‌شوند.

مهم‌ترین محصولات جانبی فرآوری سنگ فسفات، جیپسئوم، فلوئور و اورانیوم هستند که استخراج آن‌ها از بازمانده‌های فرآوری سنگ فسفات به طور اقتصادی صورت می‌گیرد. جیپسئوم به عنوان ماده اولیه در صنایع سیمان و گچ به کار می‌رود. یکی از عناصری که به شکل غالب در رسوبات سنگ فسفات یافت می‌شود، اورانیوم است که میزان آن به طور میانگین حدود 200-ppm50 گزارش می‌شود. اگرچه برخی گزارش‌ها حاکی از وجود معادنی با مقادیر بیشتر اورانیوم نیز هستند. برآورد آژانس بین‌المللی انرژی اتمی از ذخایر اورانیوم موجود در سنگ فسفات در جهان، ۱۳.۸ میلیون تن است و به همین دلیل معادن فسفات در دنیا به طور معمول، به صورت ذخایر اورانیوم نیز مورد نظر هستند و این مسئله از دو جنبه استخراج این ماده معدنی با ارزش و استراتژیک و لزوم کاهش سطح اورانیوم در فرآوری سنگ فسفات برای تولید کودهای کشاورزی حائز اهمیت است.

ایالات متحده آمریکا از سال‌های ابتدایی ۱۹۵۰، استخراج اورانیوم از معادن فسفات را انجام می‌دهد. استخراج اورانیوم از سنگ فسفات، مستلزم تبدیل اولیه ماده معدنی به اسید فسفریک و سپس انجام یک مرحله اضافی استخراج با حلال بوده که بر پیچیدگی فرآیند می‌افزاید. اگرچه طی سال‌های اخیر افت بازار اورانیوم باعث شده است استخراج آن از سنگ فسفات از چرخه رقابت‌پذیری خارج شود.

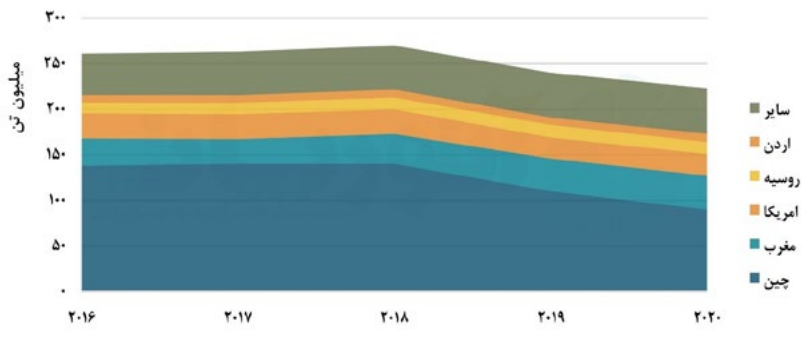
مطابق نمودار ۱ و بر اساس آخرین اطلاعات منتشر شده توسط سازمان زمین‌شناسی ایالات متحده (USGS)، میزان کل ذخایر سنگ فسفاته در جهان طی سال ۲۰۲۰، حدود ۷۱ میلیارد تن برآورد شده است و میزان ذخایر سنگ فسفات در جهان، بین سال‌های ۲۰۱۶ تا ۲۰۲۰ رشد سالانه ۱.۱ درصدی را تجربه کرده و از ۶۸ میلیارد تن به ۷۱ میلیارد تن رسیده است. بزرگ‌ترین کشورهای دارای ذخایر معدنی سنگ فسفاته، کشورهای مغرب، چین، الجزایر و سوریه هستند. کشور مغرب حدود ۷۰ درصد از ذخایر سنگ فسفات در جهان در اختیار دارد و این درحالی است که سهم تولید این کشور از تولید سنگ فسفات بسیار پایین‌تر از سهم ذخایر است. بعد از مغرب، کشورهای چین، الجزایر و سوریه با سهم‌های ۵، ۳ و ۳ درصدی در رده‌های بعدی از میزان ذخایر سنگ فسفات قرار دارند.

نمودار ۲، میزان تولید سنگ فسفات طی سال‌های ۲۰۱۶ تا ۲۰۲۰ را ارائه می‌دهد. بر اساس این نمودار، میزان تولید سنگ فسفات طی سال‌های مورد بررسی، کاهش ۴ درصدی را تجربه کرده است و از حدود ۲۶ میلیون تن در سال ۲۰۱۶ به ۲۳ میلیون تن طی سال ۲۰۲۰ رسیده است. عامل اصلی این روند نزولی، کاهش تولید چین بوده است.

علی‌رغم برخورداری مغرب از بیشترین ذخایر سنگ فسفات در جهان، تولید سنگ فسفات این کشور بسیار کم بوده با اختلاف قابل توجه، بعد از چین در جایگاه دوم از میزان تولید سنگ فسفات قرار دارد. کشور چین با سهم ۴۰ درصدی و مغرب با سهم ۱۷ درصدی، بزرگ‌ترین تولیدکنندگان سنگ فسفات در جهان محسوب می‌شوند. بعد از چین و مغرب کشورهای آمریکا، روسیه و اردن به ترتیب با سهم‌های ۱۱، ۶ و ۴ درصدی، در رده‌های بعدی از تولید سنگ فسفات قرار دارند.

به این علت که بیشترین حجم تقاضا سنگ فسفات به تولید کودهای شیمیایی اختصاص دارد و با توجه به پیش‌بینی‌های صورت گرفته در خصوص افزایش تقاضا برای کودهای شیمیایی، انتظار می‌رود که تقاضا سنگ فسفات در آینده افزایش یابد که منجر به افزایش تولید این محصول خواهد شد. پیش‌بینی می‌شود که ایالات متحده آمریکا، آسیا و آمریکای جنوبی عامل اصلی افزایش تقاضا سنگ فسفات در سال‌های آینده باشند.

نمودار ۲- میزان تولید معدنی



منبع: سازمان زمین شناسی آمریکا

بررسی عرضه جهانی اسید سولفوریک/ افت تولید، عامل جهش قیمت اسید

آنور پیمان

افت تولید جهانی اسید سولفوریک طی سال‌های ۲۰۱۹ و ۲۰۲۰ که عمدتا از محل واحدهای اختیاری تولید اسید بوده است، باعث محدودیت دسترسی بازار جهانی به این محصول شد. در نتیجه، قیمت اسید طی سال ۲۰۲۰، روند صعودی خود را آغاز کرد و در سال ۲۰۲۱، رکوردهای پیشین خود، حتی ۲۰۱۱ را نیز شکست.

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت مشاوره اقتصادی آرمان آتورپات، جهش قیمت، مشوقی برای توسعه تولید خواهد بود اما عدم قطعیت رفتار آتی کووید-۱۹، به‌رغم شروع گسترده واکسیناسیون، عاملی است که می‌تواند باعث افت مجدد تولید شود. از سوی دیگر، محدودیت عرضه صادراتی اسید سولفوریک که از محل تولید واحدهای ذوب یعنی تولیدکنندگان اجباری اسید است، در صورت عدم تامین تقاضای وارداتی از محل گوگردسوزی، می‌تواند از سطوح بالای قیمت همچنان حمایت کند.

افزایش اخیر قیمت اسید سولفوریک در بازارهای جهانی و عبور آن از مرز رکوردهای ثبت شده قیمت این ماده شیمیایی در سال ۲۰۱۱، اهمیت ویژه‌ای را برای بازار این محصول به ارمغان آورده است. اسید سولفوریک که یک ماده شیمیایی خطرناک به شمار می‌رود، با چالش‌هایی در راستای نگهداری و حمل همراه است که از این رو، هزینه‌های نگهداری و حمل این محصول، سهم قابل توجهی از بهای تمام شده تولید را تشکیل می‌دهد.

با توجه به این نکته که موجب برجسته شدن هزینه نگهداری و حمل اسید سولفوریک در اقتصاد واحدهای تولیدکننده شده، افزایش اخیر قیمت، شرایط بهبود اقتصاد تولیدکنندگان اسید سولفوریک را فراهم کرده است. محدودیت دسترسی به اسید سولفوریک، عامل اصلی رشد

اخیر قیمت طی سال ۲۰۲۰ و ۲۰۲۱ بوده است. با توجه به این نکته، بررسی وضعیت جهانی بازار این ماده شیمیایی، برای مصرف‌کنندگان این بازار و همچنین تولیدکنندگان اختیاری و اجباری آن حائز اهمیت است.

در نمودار ۱، تولید جهانی اسید سولفوریک به تفکیک منبع عرضه برای سال‌های ۲۰۱۷ تا ۲۰۲۰ به تصویر کشیده شده است. تولید جهانی اسید سولفوریک طی چهار سال اخیر، به طور میانگین بالغ بر ۲۷۰ میلیون تن بود که در بازه زمانی مورد مطالعه، روند نوسانی داشته است. در سال ۲۰۱۸، تولید اسید با رشد ۰.۸ درصدی نسبت به سال ۲۰۱۷ همراه بود اما در سال‌های ۲۰۱۹ و ۲۰۲۰، به ترتیب با نرخ رشدهای منفی ۰,۲ و منفی ۱,۴درصدی کاهش یافته است.

با توجه به افت تولید اسید سولفوریک در دو سال اخیر و وجود تقاضا برای اسید به‌ویژه در بازار تولید کودهای شیمیایی، قیمت این ماده شیمیایی به روند نزولی خود در سال ۲۰۲۰ پایان داد و با آغاز روند صعودی، طی سال ۲۰۲۱، قله‌های بالاتری را نسبت به رکوردهای سال ۲۰۱۸ و ۲۰۱۹ و حتی ۲۰۱۱ به‌ثبت رساند. بنابراین، انتظار می‌رود که جهش قیمت، مشوقی برای توسعه تولید باشد و عرضه جهانی اسید سولفوریک در سال‌های پیش رو، با رشد همراه شود.

تامین جهانی اسید سولفوریک، بیشتر از محل واحدهای گوگردسوز، واحدهای اختیاری تولیدکننده اسید، انجام می‌شود و این در حالی است که واحدهای ذوب معمولا فلزات پایه نظیر مس و روی نیز به واسطه ذوب کانسنگ‌های سولفیدی و الزام زیست‌محیطی کنترل آلایندگی گوگردی فرآوری این سنگ‌ها، از تولیدکنندگان اجباری و عمده اسید سولفوریک به شمار می‌روند و اسید تولیدی این واحدها، به عنوان محصول جانبی شناخته می‌شود.

طی سال‌های ۲۰۱۷ تا ۲۰۲۰، به طور میانگین حدود ۶۲.۷ درصد از تولید جهانی اسید در اختیار واحدهای گوگردسوز و تقریبا ۲۹.۹ درصد در دست واحدهای ذوب بوده است. سایر تولید اسید از محل تشویه پیریت، بازیافت و تولید اسید به عنوان محصول جانبی نیروگاه‌های برق و پالایشگاه‌های نفت و گاز انجام می‌شود که تقریبا سهم ۷.۴ درصدی از عرضه جهانی را طی چهار سال اخیر در دست داشته است.

رشد ۱.۳ درصدی تولید اسید از محل گوگردسوزی و رشد ۲.۱ درصدی تولید اسید محصول جانبی واحدهای ذوب، اگرچه با افت تقریبا ۷ درصدی سایر واحدهای تولیدکننده

تجارت بین‌المللی اسید سولفوریک، به‌دلیل هزینه‌های بالای نگهداری و حمل، سهم محدود ۷درصدی از کل عرضه را تشکیل می‌دهد و عمده صادرات اسید نیز از محل تولید محصول جانبی واحدهای ذوب است

طی سال ۲۰۱۸ همراه بود، موجب رشد مجموع تولید جهانی این ماده شیمیایی در به میزان ۰.۸درصد شد.

این در حالی است که طی سال ۲۰۱۹، کاهش قابل توجه تولید اسید از محل سایر واحدهای تولیدکننده با نرخ منفی ۹.۷ درصدی، به‌رغم افزایش به ترتیب ۰.۷ و ۰.۶ درصدی تولید اسید واحدهای ذوب و گوگردسوز، باعث کاهش عرضه جهانی این محصول شد.

گفتنی است که طی سال ۲۰۲۰، تولید واحدهای گوگردسوز هم با نرخ منفی ۰.۹ درصدی کاهش پیدا کرد و به افت قابل توجه منفی ۱۳.۸درصدی تولید سایر واحدها دامن زد. در این سال اما تولید اسید سولفوریک واحدهای ذوب، باز هم افزایش پیدا کرد که این افزایش با نرخ محدودتری معادل ۰.۶ درصد همراه بود. با این وجود، مجموع تولید جهانی کاهشی بود که موجب محدودیت دسترسی مصرف‌کنندگان در بازارهای جهانی شد.

شیوع کروناویروس طی سال ۲۰۲۰ با تعطیلی کامل چین در فصل نخست و تعطیلی کامل سایر کشورهای جهان در فصل دوم سال همراه بود. اقتصاد جهانی طی سال ۲۰۲۰ با افت شدید ۳.۶درصدی همراه بود که تاثیر تعطیلی‌ها، قرنطینه‌ها و محدودیت‌های ناشی از کووید-۱۹ را به خوبی نشان می‌دهد. محدودیت‌های اعمالی بر واحدهای تولید اسید به ویژه واحدهای کوچک تولیدکننده اثر بیشتری داشته و با تعطیلی یا کاهش سطح تولید، موجب افت تولید در سال ۲۰۲۰ شده است.

اگرچه با شروع سریع و گسترده واکسیناسیون در اکثر کشورهای جهان، آمارهای اقتصادی مطلوبی از کشورهای توسعه یافته منتشر شد اما سویه جدید این ویروس به نام دلتا، محاسبات تحلیلگران را به طور کامل بر هم ریخته است و ناشناختگی علوم بهداشتی و درمانی، سناریوپردازی‌های آتی را نامطمئن کرده است. از این رو، احتمال اجرای مجدد محدودیت‌های اجتماعی توسط دولت‌ها، می‌تواند با تعطیلی واحدهای تولیدی، محرکی برای رشد قیمت این محصول شیمیایی باشد.

از ویژگی‌های بارز بازار اسید سولفوریک، تجارت آن است. تجارت بین‌المللی اسید سولفوریک، به دلیل هزینه‌های بالای نگهداری و حمل، سهم محدود ۷ درصدی از کل عرضه را تشکیل می‌دهد و عمده صادرات اسید نیز از محل تولید محصول جانبی واحدهای ذوب است چراکه تولید اسید در واحدهای ذوب، یک الزام قانونی است و به واسطه کنترل آلایندگی فرآوری کانسنگ‌های سولفیدی، اسید سولفوریک تولید می‌شود.

بنابراین، تولید اسید واحدهای ذوب، بیشتر مازاد بر تقاضای داخلی است و این واحدها محصول خود را در بازارهای بین‌المللی به فروش می‌رسانند. در نتیجه با افت نرخ رشد یا کاهش فرآوری کانسنگ‌های سولفیدی به روش ذوب، تولید اسید سولفوریک نیز کاهش پیدا می‌کند و در پی آن عرضه صادراتی این محصول شیمیایی با افت همراه خواهد بود.

در نتیجه افت عرضه از محل ذوب فلزات، معمولا واحدهای گوگردسوز اقدام به تامین تقاضای وارداتی می‌کنند. این در حالی است که هزینه تولید اسید در واحدهای ذوب، به دلیل جانبی بودن محصول، بسیار کمتر از واحدهای گوگردسوز است و در برخی موارد، امکان تامین اقتصادی این تقاضا توسط واحدهای گوگردسوز (هزینه‌های بالای حمل)، وجود ندارد. بنابراین، افت عرضه به ویژه صادراتی و عدم امکان تامین کامل آن از محل گوگردسوزی، از قیمت حمایت می‌کند.

دیگر عامل بنیادی تعیین‌کننده قیمت، تقاضا است و با وجود شیوع کروناویروس، سطوح تقاضا افت چشمگیری را تجربه نکرده است. به طور کلی، از اسید سولفوریک بیشتر برای تولید اسید فسفریک و کودهای شیمیایی استفاده می‌شود به گونه‌ای که سهم ۵۹ درصدی از تقاضای این ماده شیمیایی را به خود اختصاص می‌دهد.

در نمودار ۲، بازارهای مصرف اسید سولفوریک نمایش داده شده و میانگین سهم هر یک از این بازارها از تقاضای اسید سولفوریک برای بازه زمانی ۲۰۱۷ تا ۲۰۲۰، مشخص شده است.

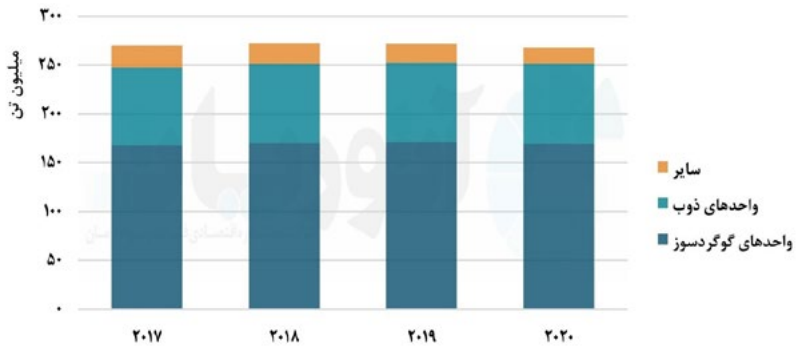
اگرچه ذوب فلزات، یکی از منابع تامین اسید سولفوریک به شمار می‌رود، تولید فلزات به روش هیدرومتالورژی نیز، خود یکی از محل‌های تقاضای این ماده شیمیایی است. عمده کانسنگ‌های اکسیدی فلزات، در فرآوری هیدرومتالورژیکی، اسید سولفوریک مصرف می‌کنند اما مصرف اسید سولفوریک در بخش تولید فلزات، نه تنها محدود است (حدود ۱۰درصد طی چهار سال اخیر)، بلکه با توجه به کاهش سهم تولید از محل منابع معدنی اکسیدی، با افت هم روبه‌رو خواهد بود.

علاوه بر تولید اسید فسفریک که بیشتر در تولید کودهای شیمیایی به مصرف می‌رسد ولی بخشی از آن در گرید خوراکی قرار دارد و در صنعت تولید مواد غذایی و نوشیدنی مورد استفاده قرار می‌گیرد، کودهای شیمیایی و فلزات، از اسید در مصارف صنعتی نیز استفاده می‌شود که طی چهار سال اخیر، به طور میانگین سهم ۳۱درصدی را در دست داشته است.

کاربردهای اسید سولفوریک در بخش صنعت شامل تولید مواد شیمیایی نظیر هیدروژن فلوئوراید، دی‌اکسید تیتانیوم، سولفات آلومینیوم (تصفیه آب و کاغذسازی)، اسید بوریک (شیشه‌سازی)، دی‌اکسید کلر (پالپ و خمیر چوب)، متیل متاکریلات (رزین‌ها و پلاستیک‌های اکریلیکی)، اسید سیتریک (مواد غذایی و نوشیدنی)، صنعت نساجی و از این قبیل می‌شود. ناگفته نماند که از اسید سولفوریک به طور مستقیم هم در بخش صنعت، نظیر پالایش نفت و تصفیه آب و روغن‌های صنعتی استفاده می‌شود.

در جمع‌بندی موارد بالا، افت عرضه جهانی اسید سولفوریک طی دو سال اخیر، عامل جهش قیمت ارزیابی می‌شود. سطوح بالای قیمتی، اکنون مشوقی برای تامین بیشتر این محصول در بازارهای جهانی به شمار می‌رود و در صورتی که تامین تقاضای وارداتی اسید توسط واحدهای گوگردسوز انجام نشود، محدودیت دسترسی پابرجا خواهد ماند و از قیمت اسید حمایت خواهد کرد.

نمودار ۱- تولید جهانی اسید سولفوریک به‌تفکیک منبع عرضه



نمودار ۲- سهم بازارهای مختلف از تقاضای اسید سولفوریک در ۲۰-۲۰۱۷

منبع: موسسه تحقیقاتی CRU

دانش پرتو نقش جهان

(دانش بنیان)

۲۱ سال سابقه

اصفهان، شهرک صنعتی نجف اباد ۲،
بلوار امیرکبیر، خیابان ابوریحان بیرونی
فرعی ۱۰، پلاک

۰۳۱_۴۲۶۹۳۵۲۴-۷

info@dpnjco.com

www.dpnjco.com

تضمین تولید، حمایت داخلی

- ساخت قطعات سنگین مسی
- ساخت آلیاژهای کاربردی مسی در صنایع فولاد، نفت، گاز، پتروشیمی و صنایع مس
- تدوین دانش فنی و بومی سازی قطعات استراتژیک مسی و آلیاژهای آن
- ساخت قطعات ریخته گری فلزات رنگین
- ساخت یاتاقان های بابیتی و بابیت ریزی قطعات
- ساخت قطعات ریخته گری گریز از مرکز
- ساخت قطعات ماشین کاری سبک و متوسط و سنگین

اشتراک | ورود
جستجو
فلزات آنلاین
صفحه اصلی
فولاد
آلومینیوم
مس
سرب و روی
فلزات آلیاژی و آلیاژها
فلزات گرانبها
بورس و اقتصاد
معدن
آخرین اخبار
برگزاری جلسه کمیته راهبری فولاد خوزستان
نیازمند طرحی نو در معدن‌کاری هستیم
بومی‌سازی قطعات خاص در آینده نزدیک
هفته‌نامه شماره ۲۲۵ فلزات آنلاین منتشر شد
ایجاد ارزش افزوده در زنجیره فولاد
نیازمند طرحی نو در معدن‌کاری هستیم
گفت و گو
صادرات، تاجی تولیدکنندگان
از ابتدای سال جاری صنعت فولاد گریبان‌گیر چالش های داخلی و خارجی بوده که هر کدام ...
«ومعادن»، حافظ منافع سهامداران/ به دنبال تکمیل زنجیره ارزش و برقراری توازن هستیم
هر بنگاه اقتصادی یا کسب و کار، برای تعیین انواع استراتژی‌های مختلف در سطح کلان شرکت ...
در تولید، فروش و سودآوری توقف‌ناپذیر هستیم/ بومی‌سازی قطعات خاص در آینده نزدیک
اگرچه تحریم و برخی محدودیت‌ها و موانع اقتصادی باعث شده است بخش معدن و صنایع معدنی ...
متنوع‌سازی محصولات آلومینیومی با مدیریت ابرچالش‌ها/ با کمبود مواد ناریه روبه‌رو هستیم
با توجه به اهمیت فلز استراتژیک آلومینیوم در صنایع مختلف، تولیدکنندگان داخلی تمام توان خود را ...
یادداشت
مشاهده همه
چراغ نیم‌سوز تولید
صنعت لوله و پروفیل فولادی با برخورداری از انواع مختلف محصول می‌تواند نقش بسیار موثری را در توسعه اقتصادی کشورها ایفا ...

مهم‌ترین عناوین خبری صنایع معدنی و فلزی

اجرای چهار ابرپروژه در «فملی» تا پایان سال جاری

مدیرعامل شرکت ملی صنایع مس ایران خبر داد:

اجرای چهار ابرپروژه در «فملی» تا پایان سال جاری

مدیرعامل شرکت ملی صنایع مس ایران گفت: به دنبال اجرای طرح‌های توسعه‌ای و ارتقای تولید محصولات خود از ۲۵۰ هزار تن به حدود یک میلیون تن هستیم که این مهم، افزایش صادرات و ارزآوری بیش از ۱۰ میلیارد دلاری را برای اقتصاد کشور به همراه خواهد داشت.

به گزارش خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، در روز چهارشنبه ۲۸ تیر ماه، جلسه مجمع عمومی عادی سالیانه و فوق‌العاده شرکت صنایع ملی مس ایران با موضوع استماع گزارش هیئت مدیره و بازرس قانونی، تصویب صورت‌های مالی سال (دوره) مالی منتهی به ۲۹اسفند ماه سال ۱۴۰۰، تقسیم سود، انتخاب حسابرس و بازرس قانونی، انتخاب روزنامه کثیرالانتشار، تعیین حق حضور اعضای غیر موظف هیئت مدیره و تعیین پاداش هیئت مدیره با حضور ۶۳,۴ درصدی سهامداران حقیقی و حقوقی در تالار وزارت کشور برگزار شد.

این مجمع با حضور اعضای هیئت رئیسه در جایگاه قانونی، رسمیت یافت. علی رستمی، مدیرعامل شرکت ملی صنایع مس ایران در ابتدای این مجمع، بیان کرد: در حال حاضر شرکت ملی مس، بهترین شرکت ایران است که یکی از اهداف مهم مسئولان این مجموعه عظیم صنعتی، خلق حداکثری ثروت برای خانواده بزرگ سهامداران آن است.

وی افزود: متوسط قیمت مس در بورس فلزات لندن طی سال گذشته، ۹ هزار و ۶۴۰ دلار به ازای هر تن بوده است که در مقایسه با سال پیش از آن، رشد ۵۰ درصدی داشته و به نظر می‌رسد با توجه به اتفاقات رخ داده در بازارهای جهانی، قیمت آن در میان‌مدت، کاهش و در بلندمدت رشد پیدا کند. از ابتدای امسال، شاهد کاهش قیمت مس تا حدود هفت هزار و ۲۰۰ دلار نیز بوده‌ایم که علت اصلی آن، رشد تورم در اقتصاد آمریکا و افزایش نرخ بهره بانکی در ایالات متحده است که عامل اصلی کاهش قیمت کامودیتی‌ها به ویژه مس محسوب می‌شود.

ضرورت اکتشاف در صنعت مس

مدیرعامل شرکت ملی صنایع مس ایران عنوان کرد: میزان حفاری انجام شده طی سال گذشته، ۱۳۰ هزار متر بوده است که به دنبال افزایش آن تا ۱۷۰ هزار متر در سال جاری هستیم. این مهم باید به بیش از ۲۲۰ هزار متر افزایش یابد و فعالیت اکتشافی شرکت باید توسعه پیدا کند.

رستمی در ادامه به جایگاه ایران در صنعت مس جهان اشاره کرد و گفت: ایران با ۱۸ میلیارد تن مس، در رتبه ششم ذخایر مس جهان قرار گرفته است و برای بیش از ۲۰۰ سال آینده، ماده معدنی مس داریم اما کشور رتبه ۱۸ جهان در تولید مس را در اختیار دارد که این میزان فاصله، یک فرصت برای کشور است تا با افزایش ظرفیت‌های تولیدی، رتبه خود را ارتقا دهیم و بتوانیم تولید کاتد مس را از ۲۵۰ هزار تن فعلی به حدود یک میلیون تن برسانیم.

وی تصریح کرد: این افزایش تولید، رشد صادرات مس به بیش از ۱۰ میلیارد دلار را به دنبال خواهد داشت و در واقع می‌توان گفت هیچ صنعت و صنایع معدنی در کشور چنین حاشیه سودی به همراه نخواهد داشت. ضمن اینکه با تامین منابع کافی برای سرمایه‌گذاری، منابع معدنی مناسب و

نیروی انسانی متخصص، تمام شرایط برای جهشی خوب در صنعت مس فراهم است.

مدیرعامل «فملی» تاکید کرد: در حالی که رتبه ۲۴ جهان در مصرف مس را داریم اما در تولید مس تشفیه‌شده، در رتبه ۱۸ هستیم و برنامه‌ریزی کرده‌ایم تا به رتبه‌های هفتم یا ششم جهان ارتقا پیدا کنیم.

رکوردشکنی «فملی» در تولید و فروش

رستمی ضمن اشاره به برخی دستاوردهای شرکت ملی صنایع مس ایران در سال ۱۴۰۰، مطرح کرد: شاهد رکوردشکنی شرکت ملی مس در تولید انواع محصولات اعم از کاتد مس (۲۸۵ هزار و ۱۵ تن)، سنگ سولفور (۵۳ هزار و ۹۲۱ تن)، کنسانتره مس (یک میلیون و ۲۲۷ هزار و ۲۸۳ تن)، کنسانتره مولیبدن (هشت هزار و ۲۷۵ تن) و کنسانتره فلزات گران‌بها (۸۴۴ تن) از زمان راه‌اندازی شرکت بوده‌ایم و به دنبال افزایش تولید و همچنین فروش انواع محصولات شرکت ملی مس در سال جاری هستیم.

وی ادامه داد: در حال حاضر در تولید کنسانتره و کاتد مس، ۶ درصد جلوتر از برنامه پیش‌بینی شده هستیم و در تولید کنسانتره فلزات گران‌بها نیز ۲۷درصد بیشتر از برنامه شرکت رکوردشکنی کرده‌ایم.

مدیرعامل شرکت ملی صنایع مس ایران با اشاره به عملکرد فروش این مجموعه، اذعان کرد: در سال گذشته، ۱۵ درصد رشد در فروش وزنی معادن یک میلیون و ۲۲۶ هزار تن و ۹۲ درصد رشد در فروش ارزشی معادل ۸۱ هزار میلیارد تومان به ثبت رسیده است. همچنین سود عملیاتی شرکت، رشد ۸۶ درصدی و سود خالص شرکت، با رشد ۹۲ درصدی همراه بوده است.

رستمی در ادامه به ابرپروژه‌های مهم «فملی» اشاره کرد و گفت: امسال بهره برداری از چهار پروژه بزرگ را در برنامه داریم که در اواسط سال جاری یا پاییز به بهره‌برداری خواهند رسید.

وی توضیح داد : پروژه‌های مس دره‌زار و مس دره‌آلو با ظرفیت‌های به ترتیب ۱۵۰ هزار تن و ۱۰۰هزار تن کنسانتره مس، فلوتاسیون مس سرچشمه با ظرفیت ۷۰ هزار تن کسانتره مس و همچنین لیچینگ مس سونگون، چهار پروژه مهم شرکت ملی مس در سال جاری است. پروژه تغلیظ مس سونگون در سال جاری در حال انجام است و در شهربابک و میدوک نیز در حال فعالیت هستیم و بر این اساس، شاهد افزایش تولید و درآمدهای داخلی و صادراتی در سال آینده خواهیم بود.

> پروژه‌های مس دره‌زار و مس دره‌آلو با ظرفیت‌های به ترتیب ۱۵۰ هزار تن و ۱۰۰ هزار تن کنسانتره مس، فلوتاسیون مس سرچشمه با ظرفیت ۷۰هزار تن کسانتره مس و همچنین لیچینگ مس سونگون، چهار پروژه مهم شرکت ملی مس در سال جاری است

وی تصریح کرد: اجرای این پروژه‌های عظیم، نیازمند ۱۰ تا ۱۲ میلیارد یورو سرمایه‌گذاری است که امیدوار هستیم سهامداران شرکت به ما کمک کنند تا شرکت ملی مس بتواند به جمع ۱۰ شرکت برتر تولیدکننده مس جهان بپیوندد.

به‌دنبال تامین زیرساخت‌های لازم هستیم

مدیرعامل شرکت ملی صنایع مس ایران ضمن اشاره به اهمیت تامین زیرساختهای لازم جهت توسعه صنعت مس، عنوان کرد: با برنامه‌ریزی‌های انجام شده به ویژه در تولید برق تجدیدپذیر، قطعی برق در شرکت نخواهیم داشت. کمبود آب، یکی دیگر از معضلات موجود در بخش تولید است که در تلاش هستیم اقدامات لازم را به منظور رفع آن انجام دهیم.

رستمی همچنین به مشکلات تامین ماشین‌آلات معدنی در ۱۰ سال گذشته اشاره کرد و گفت: پیش‌بینی می‌شود طی چهار سال آینده، به بیش از یک هزار خودروی معدنی نیاز داشته باشیم و همچنین ناوگان پیمانکاران ما نیز فرسوده شده است که باید با استفاده از خودروهای مناسب جایگزین شوند.

وی خاطرنشان کرد: اکنون سهام شرکت ملی صنایع مس ایران، جزو سهام‌های خوب بازار است و بدون شک با اجرای طرح‌های توسعه‌ای، به رتبه اول بازار سهام ارتقا خواهیم یافت. همچین در سال گذشته، دو هزار میلیارد تومان برای بازارگردانی از سوی این شرکت برنامه‌ریزی شد و امسال این رقم به پنج هزار میلیارد تومان افزایش خواهد یافت.

توجه به نیروی انسانی کارآمد در «فملی»

مدیرعامل «فملی» ضمن تاکید بر اهمیت نیروی انسانی در بخش تولید، مطرح کرد: شرکت ملی مس، همواره توجه ویژه‌ای به مقوله نیروی انسانی داشته است و تعداد نیروی انسانی این شرکت به بیش از ۵۰ هزار نفر تا پایان سال ۱۴۰۴ خواهد رسید.

وی همچنین یادآور شد:در سه ماهه ابتدایی سال جاری، در تولید کاتد و اسیدسولفوریک جلوتر از برنامه پیش‌بینی شده هستیم و رکوردشکنی‌های قابل توجهی در تولید و فروش این محصولات به ثبت رسیده است. ما تمام تلاش خود را جهت اجرای پروژه‌های توسعه‌ای شرکت ملی مس در سال جاری به کار خواهیم گرفت و از هیچ کوششی در این زمینه دریغ نخواهیم کرد.

لازم به ذکر است که در پایان این مجمع، صورت‌های مالی منتهی به ۲۹ اسفند ماه سال ۱۴۰۰ به تصویب رسید و روزنامه‌های دنیای اقتصاد و جهان صنعت به عنوان روزنامه‌های کثیرالانتشار انتخاب شدند. ضمن اینکه مبلغ ۷۰۰ ریال تقسیم سود به ازای هر سهم تصویب شد.

MIDHCO

MIDDLE EAST MINES & MINERAL INDUSTRIES DEVELOPMENT HOLDING Co.

www.midhco.com

شرکت سهامی ذوب آهن اصفهان

با اطمینان بسازید

بیش از نیم قرن همت، تلاش و بالندگی در صنعت فولاد

شرکت سهامی ذوب آهن اصفهان

تولید ریل در ذوب آهن اصفهان
انقلابی در صنعت حمل و نقل ریلی کشور

ریل ملی افتخار ملی

ESCO

GILROD

COPPER ROD MFG

gilrod.co

office: No.12, Nahid Gharbi St., Africa Blvd., Tehran

(021) 22039080 - 22039079 - 22039078