

سریع تر از امروز، فردا را خلق کنید...

آنلاین

فست

هفته نامه الکترونیکی خبری و تحلیلی فلزات آنلاین

شماره ۲۶۲ / فروردین ماه ۱۴۰۲

حمید فغفوری:

یک بام و دو هوای معضل معارضان محلی در معادن

مهدی حسینی:

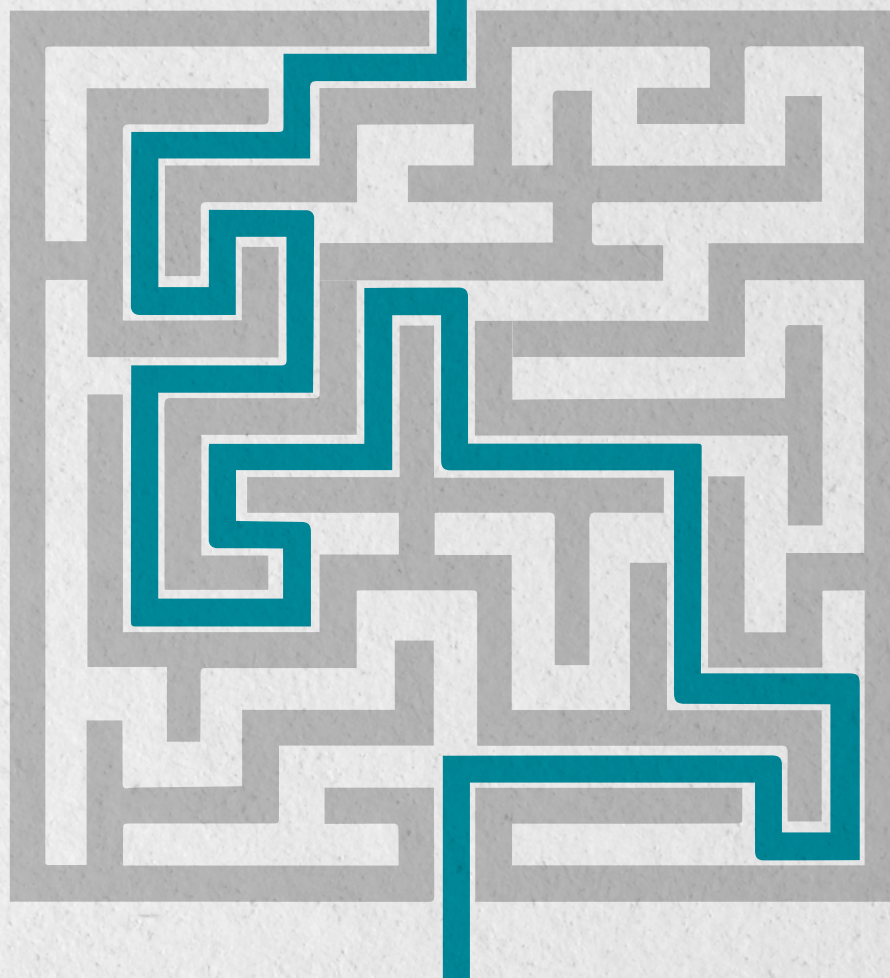
نیروی انسانی، عامل حیات یک واحد تولیدی

حسن احمدی رضایی:

صادرات، نوشدارو یا سمی مهلک؟

دکتر رحیمی، مدیر عامل شرکت دانش پیرتر نقش جهان:

نیازمند توسعه تولید و صادرات محصولات
با ارزش افزوده بالای مسی هستیم



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 پیش بینی آینده، خلق آن است...

www.aturpatconsulting.ir

هفته نامه الکترونیکی خبری و تحلیلی

شماره ۲۶۲



تاریخ انتشار: ۱۴۰۲/۰۱/۲۶

صاحب امتیاز و مدیر مسئول: آتابک خلیلی

طراح گرافیک: زهراسادات پورمرتضوی

کارشناس بازرگانی: یاسمن عباسی

اعضای تحریریه:

محمد رضا طارمی

فرنوش فضل الله

مریم باقری

شقایق تیموری

آدرس:

تهران | خیابان شریعی | بالاتر از تقاطع سمیه

پلاک ۱۱۴ | واحد یک

۰۲۱-۷۷۶۵۳۸۳۴

۰۲۱-۷۷۵۰۶۸۳۵

Info@felezatonline.ir

@felezatonline_ir

felezatonline

felezatonline

www.felezatonline.ir

فهرست:

سرمقاله

۴ ضرورت اصلاح مراودات تجاری آلومینیوم

گفت و گوی ویژه

۶ نیازمند توسعه تولید و صادرات محصولات با ارزش افزوده بالای مسی هستیم

فولاد

۱۲ جولان واسطه ها در بازار قطعات چدنی

۱۴ اقدام شرکت «Flack Global Metals» در تامین تجهیزات اصلی فولاد

۱۶ توسعه حمل و نقل در گرو تامین زیرساخت های کافی

۱۸ رویکرد موفق فولاد هرمزگان در بازارهای صادراتی سال ۱۴۰۱

۲۰ یک بام و دوهوای معضل معارضان محلی در معادن

۲۲ حال صنعت پروفیل گالوانیزه خوب است

۲۴ سیاست گذاری همه جانبه فولاد مبارکه در مدیریت کیفیت

آلومینیوم

۲۸ تولید یک میلیون و ۵۶۰ هزار تنی آلومینیوم شرکت آلبا در سال ۲۰۲۲

۳۰ نیروی انسانی، عامل حیات یک واحد تولیدی

مس

۳۸ هدف گذاری تولید یک میلیون تن کاتد در شرکت ملی مس

۴۲ کاهش تقاضای داخلی قراضه مس در ایالات متحده آمریکا

۴۶ آینده صنعت سیم و کابل کشور در خطر است!

سرب و روی

۵۰ صادرات، نوشدارو یا سمی مهلک؟

بورس و اقتصاد

۵۶ اقتصاد چین در مسیر بازیابی

۶۰ عقب ماندگی اروپا در زمینه بازیافت مواد اولیه موجود در قراضه باتری ها

فلزات گرانبها

۶۴ مسیر طولانی ادغام و خرید در صنعت جهانی طلا

فلزات آلیاژی و آلیاژها

۷۰ مسیر پر و پیچ و خم اما آینده ای روشن برای آند گرافیت

۷۴ چالش های پیش روی مازاد عرضه کبالت در درازمدت

۷۸ گسترش فعالیت های اکتشافی شرکت «BHP» به حوزه اورانیوم و لیتیوم

ضرورت اصلاح مرادوات تجاری آلومینیوم



رضا فرزانه

این تالار صنعتی تعیین شده، ترجیح می‌دهند نیاز خود را از بازار و در واقع از واحدهایی که از بورس کالای ایران شمش خریداری و در بازار عرضه می‌کنند، تامین کنند. به علت شرایط تورمی دورقمی ۳۰ تا ۴۰ درصدی محیط مساعد برای سفته‌بازی در خرید و فروش شمش ایجاد شده و شمش تولیدی صنایع بالادستی اغلب با ۶۰ تا ۷۰ درصد افزایش قیمت پایه بورس به واسطه رقابت به دست تولیدکننده پایین‌دستی می‌رسد. بدین ترتیب محصولات صنایع پایین‌دستی، به طور عمده در داخل به دلیل ممنوعیت واردات توسط دولت به فروش می‌رسد و امکان صادرات برای اغلب آن‌ها به سبب قیمت بالای تمام شده که قدرت رقابت در بازارهای جهانی را ندارد، ممکن نمی‌شود.


با توضیحات فوق ملاحظه می‌شود که چالش صنایع بالادستی آلومینیوم در کشور تامین مواد اولیه تولید آلومینا یا خود آلومینا است که باید عمدتاً از واردات تامین شود و چالش صنایع پایین‌دستی کمبود شمش مورد نیاز و بالا بودن قیمت آن است؛ به طوری که فقط فروش داخل را برای آن‌ها به واسطه حمایت دولت از ممنوع کردن واردات ممکن می‌کند و امکان صادرات به واسطه عدم توان رقابت به لحاظ قیمت میسر نیست.

برای رفع چالش واحدهای بالادستی کشور در تامین مواد اولیه تولید آلومینا از طریق واردات، این واحدهای بالادستی می‌توانند با همکاری شرکت‌های طراحی واحداث کارخانه سیمان، مواد اولیه تولید آلومینا را از مرحله‌ای از فرایند پخت مواد اولیه سیمان به دست آورند و با توجه به صنعت گسترده سیمان در کشور که سالانه ۹۰ میلیون تن ظرفیت تولید دارد، این امر امکان پذیر بوده و معضل واحدهای بالادستی آلومینیوم حل می‌شود. واحدهای تولیدکننده سیمان نیز می‌توانند مواد اولیه تولید آلومینا را تامین و به واحدهای بالادستی تولید شمش آلومینیوم عرضه کنند.

به منظور رفع چالش صنایع پایین‌دستی آلومینیوم، دولت باید ارزش مورد نیاز صنایع بالادستی را برای واردات مواد اولیه تا زمان به تولید رسیدن تولید آلومینا از منابع داخلی تامین کند و واحدهای صنایع بالادستی تمام تولید خود را در بورس کالای ایران عرضه کنند و آنچه را که در تالار صنعتی بورس به فروش نمی‌رسد و به تالار مچینگ می‌رود را روانه بازارهای صادراتی کنند. در این صورت واحدهای پایین‌دستی تمام نیاز خود به شمش آلومینیوم را به قیمت پایه بورس خریداری خواهند کرد و با پایین آمدن قیمت تمام شده فروش آن‌ها، علاوه بر داشتن قدرت رقابت در مقابل واردات که می‌تواند توسط دولت آزاد شود، می‌توانند قدرت صادرات در مقابل قیمت‌های جهانی را پیدا کنند.

آلومینیوم فلزی است که روز به روز کاربردهای تازه‌ای پیدا می‌کند و به طبع صنایع وابسته به آن گسترش می‌یابد؛ مزیت نسبی در صنایع بالادستی آلومینیومی، مواد اولیه و انرژی است که این دو به ندرت در یک کشور با هم فراهم می‌شوند و بیشتر کشورهای دارای انرژی در تولید آلومینیوم اولیه نقش اساسی را دارند. به همین دلیل در کشور ما تولید آلومینیوم از دهه ۴۰ شروع شده و تا پیروزی انقلاب اسلامی، فقط یک واحد با تولید سالانه حدود ۳۰۰ هزار تن در کشور فعالیت داشته و بعد از پیروزی انقلاب، واحدهای دیگری نیز احداث شده است. هم‌اکنون پنج واحد صنایع بالادستی جمعاً با تولید حدود ۷۰۰ هزار تن در کشور فعالیت دارند و به تبع ایجاد این واحدهای بالادستی، واحدهای پایین‌دستی در زمینه‌های ساختمان، صنایع ظروف و بسته‌بندی، برق، حمل‌ونقل، کالاهای مصرفی با دوام و... ایجاد شده‌اند که ظرفیت اسمی تولید آن‌ها بیش از ۵۰۰ هزار تن در سال است.

از آنجایی که صنایع بالادستی به منظور تامین ماده اولیه که عمدتاً از خارج تامین می‌شود و همچنین بعضی از قطعات مصرفی که باید از طریق واردات تامین شوند، حدود ۵۰ درصد شمش تولیدی خود را به خارج صادر می‌کنند و نیم دیگر که حدود ۳۵۰ هزار تن در سال است را به صنایع پایین‌دستی به فروش می‌رسانند. از آنجایی که ظرفیت اسمی این صنایع حدود ۵۰۰ هزار تن در سال است، به همین دلیل با کمبود مواد اولیه مواجه هستند که در سنوات گذشته بعضاً با واردات شمش از خارج، این کسری تامین می‌شد اما هم‌اکنون با عدم واردات شمش آلومینیوم از خارج مواجه بوده و در نتیجه تنها منابع تامین شمش آن‌ها از تولیدات داخل کشور است. برخی تولیدکنندگان به صورت مستقیم از بورس کالای ایران و عده‌ای دیگر با توجه به شرایطی که برای خرید از



فولاد
آلومینیوم
مس
سرب و روی
بورس و اقتصاد
فلزات گرانبها
فلزات آلیاژی و آلیاژها

مجید رحیمی، مدیرعامل شرکت دانش‌پرتو نقش جهان در گفت‌وگو با «فلزات آنلاین»:

نیازمند توسعه تولید و صادرات محصولات با ارزش افزوده بالایی هستیم

افزایش تولید و صادرات محصولات با ارزش افزوده بالا، بدون شک نقش بسزایی در رونق اقتصادی ایفا خواهد کرد. صنعت مس، یکی از صنایع پیشران در اقتصاد کشور به شمار می‌آید که فعالان این صنعت توانسته‌اند با تکیه بر متخصصان توانمند داخلی و به‌کارگیری دانش و تکنولوژی روز تولید، به پیشرفت‌های قابل توجهی در تولید محصولات مسی با ارزش افزوده بالا دست پیدا کنند. در این میان باید توجه داشت که رشد تولید و صادرات این محصولات، مستلزم تامین مواد اولیه کافی و همچنین تسهیل قوانین حاکم بر تجارت خارجی کشور است که تحقق آن، همکاری دولت و بخش خصوصی را می‌طلبد و باید در دستور کار بخش‌های مرتبط قرار بگیرد. شرکت دانش‌پرتو نقش جهان، یکی از شرکت‌های دانش‌بنیان فعال در صنعت مس کشور است که موفق به تولید محصولات خاص و با ارزش افزوده بالا شده و به دنبال اجرای طرح‌های توسعه‌ای در راستای رشد تولید در سال جاری است. در همین راستا، خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» گفت‌وگویی را با مجید رحیمی، مدیرعامل این شرکت تدارک دیده است که متن کامل آن را در ادامه خواهید خواند:



◀ در خصوص دستاوردهای شرکت دانش پرتونقش جهان در تولید محصولات دانش بنیان مسی در سال گذشته توضیحاتی ارائه بفرمایید.

شرکت دانش پرتو نقش جهان به موفقیت‌های قابل توجهی در حوزه تولید در سال پیش دست یافته است. کریستالایزر، از جمله محصولات دانش بنیان با ارزش افزوده بالا به شمار می‌آید که در سال ۱۴۰۱ موفق به تولید آن شدیم. جنس این محصول از فلز مس است که هدایت حرارتی بسیار خوبی دارد و در انجماد مذاب فولاد مورد استفاده قرار می‌گیرد. کلیه مراحل تولید این محصول اعم از تست‌های میدانی در داخل مجموعه انجام شده و کیفیت این محصول با نمونه مشابه خارجی آن که تولید کشور آلمان است، برابری می‌کند. شرکت دانش پرتو نقش جهان گام بسیار بلندی در حوزه دانش بنیان با تولید این محصول برداشته است؛ علاوه بر این، در حال تولید یک سری محصولات خاص با ارزش افزوده بالا هستیم که از اهمیت‌های فراوانی در تولید فولاد برخوردارند. مهم‌ترین مشتریان محصولات تولیدی مجموعه، شرکت‌های بزرگ فولادی هستند که از جمله آن‌ها می‌توان به شرکت فولاد مبارکه اصفهان اشاره کرد. خوشبختانه مشتریان ما همواره رضایت کافی از تولیدات شرکت را داشته‌اند و توانسته‌ایم نظر مثبت آن‌ها را طی سال‌های فعالیت خود جلب کنیم. همواره در تلاش بوده‌ایم با توجه به پتانسیل‌های موجود در شرکت دانش پرتو نقش جهان چه به لحاظ نیروی انسانی و چه تجهیزات و ماشین‌آلات، خدمت‌رسانی مطلوبی به مشتریان خود داشته باشیم تا از محصولات تولیدی ما به جای نمونه‌های مشابه خارجی استفاده بهینه داشته باشند. باید توجه داشت که ذخایر غنی از مس در داخل کشور ما وجود دارد و اگر بتوانیم با افزایش تولید کاتد مس، مواد اولیه کافی را در اختیار صنایع پایین‌دستی مس قرار دهیم، بنابراین ضمن توسعه تولید محصولات کیفی و با ارزش افزوده بالا، شاهد افزایش اشتغال‌زایی و جلوگیری از خروج ارز از کشور و رونق ارزش پول ملی خواهیم بود.

◀ آیا شرکت دانش پرتونقش جهان خدمات پس از فروش برای محصولات تولیدی خود در نظر گرفته است؟

شرکت دانش پرتو نقش جهان در ۲۰ کیلومتری شرکت‌های بزرگی همچون فولاد مبارکه و ذوب آهن اصفهان واقع شده است و از آنجایی که این دو شرکت جزو مشتریان اصلی محصولات ما هستند،

اگر بتوانیم با افزایش تولید کاتد مس، مواد اولیه کافی را در اختیار صنایع پایین‌دستی مس قرار دهیم، بنابراین ضمن توسعه تولید محصولات کیفی و با ارزش افزوده بالا، شاهد افزایش اشتغال‌زایی و جلوگیری از خروج ارز از کشور و رونق ارزش پول ملی خواهیم بود

بدون شک تضمین و ارائه خدمات پس از فروش را سرلوحه کار خود قرار داده‌ایم. واحد تحقیق و توسعه شرکت همواره در حال مطالعات و بررسی‌های لازم جهت نحوه به کارگیری از دانش و تکنولوژی روز تولید محصولات با کیفیت و خاص است. بی‌شک این مسئله نقش بسزایی در بهبود کیفیت و تضمین محصولات تولیدی ما خواهد داشت و در نهایت به رضایت‌مندی مشتریان مجموعه منجر خواهد شد.

◀ در حال حاضر تولید کنندگان محصولات مسی با چه چالش‌های عمده‌ای روبه‌رو هستند و راهکارهای پیشنهادی شما جهت رفع آن‌ها چیست؟

تغییرات لحظه‌ای قیمت، مهم‌ترین چالشی است که نه تنها فعالان صنعت مس بلکه تمامی صنایع با آن مواجه‌اند. نوسان شدید نرخ ارز به ویژه در روزهای پایانی سال گذشته، باعث افزایش قیمت مواد اولیه شده و این مسئله برنامه‌ریزی برای تولید مستمر را تحت الشعاع خود قرار داده است. اگر به دنبال توسعه تولید محصولات با ارزش افزوده بالا در کشور هستیم، باید حمایت همه‌جانبه از تولید را در دستور کار خود قرار دهیم. اینکه بخش‌های دولتی و خصوصی در دو مسیر مجزی از یکدیگر حرکت کنند و مصرف کنندگان نیز توجهات کافی به خرید محصولات داخلی را نداشته باشند، نمی‌توانیم به رشد تولید و در ادامه رونق اقتصادی کشور امیدوار باشیم. این مسئله نیازمند هم‌دلی دولت و بخش خصوصی است و رشد تولید و مهار تورم جز با همراهی و همگامی این دونهاد میسر نخواهد شد. متأسفانه بعضی مدیران میانی شاغل در دستگاه‌ها و سازمان‌های ذی‌ربط از دانش و تخصص فنی لازم برخوردار نبوده و متوجه اهمیت تولید در بهبود شرایط اقتصادی کشور نیستند. همین مسئله از رشد تولید ممانعت خواهد کرد و همچون دست‌اندازی در این مسیر نمایان خواهد شد. انتخاب مدیران شایسته و لایق، راهکار اساسی در این زمینه است که می‌تواند به تحقق شعار امسال مبنی بر «رشد تولید و مهار تورم» کمک شایانی کند. بدون شک آثار و نتایج حاصل از حضور مدیران لایق و کارآزموده در بخش‌های مختلف تولید، در تمامی سطوح جامعه نمایان می‌شود و امیدواریم در آینده شاهد برکناری مدیران نالایق و حضور مدیرانی که به درک درستی از شرایط حال حاضر تولید و اقتصاد کشور رسیده‌اند، باشیم.

◀ رویکرد شرکت دانش پرتونقش جهان در سال جاری در زمینه تولید محصولات مسی خاص و با ارزش افزوده بالا چیست؟

علی‌رغم مشکلات بسیاری که در حوزه تولید



کشور وجود دارد، شرکت دانش پرتو نقش جهان فعالیت خود را با تمام قدرت از نخستین روز کاری سال جدید آغاز کرده است. در تلاش هستیم تا پایان سال جاری، طرح‌های توسعه‌ای خود را به مرحله اجرا برسانیم و یک برنامه بلندمدت پنج‌ساله تا سال ۱۴۰۵ را جهت تحقق اهداف خود تدوین کرده‌ایم. توسعه همه‌جانبه در زمینه‌های مختلف اعم از سالن تولید، تجهیزات و ماشین‌آلات، ساختمان اداری و ... را در دستور کار خود قرار داده‌ایم و تلاش کرده‌ایم از تمام ظرفیت‌های موجود در مسیر توسعه بهره ببریم. همچنین به دنبال افزایش تولید و فروش محصولات تولیدی خود هستیم تا بتوانیم از منابع مالی حاصل از آن، در مسیر اجرای طرح‌های توسعه‌ای استفاده کنیم.

◀ با توجه به افزایش روزافزون کاربرد فلز مس در صنایع مختلف، چه چشم‌اندازی را برای صنعت مس کشور متصور هستید؟

به جرات می‌توان گفت اگر دولت به بخش خصوصی و شرکت‌های فعال در این بخش اعتماد کند، این امر به نقطه عطفی در صنعت مس کشور تبدیل خواهد شد. با توجه به اهمیت فلز پرکاربرد مس و نوسان قیمت آن در بازارهای جهانی که تا مرز ۱۰ هزار و ۸۰۰ دلار به ازای هر تن نیز رسیده است، به نظر می‌رسد قیمت آن در آینده بیش از این هم افزایش پیدا خواهد کرد. با توجه به اینکه ذخایر خوبی از مس در کشور وجود دارد و افزایش تولید کاتد مس نیز در دستور کار قرار گرفته است، بنابراین باید هم‌زمان توسعه صنایع پایین‌دستی مس به منظور افزایش تولید صادرات محصولات با ارزش افزوده بالا نیز در کانون توجه فعالان این صنعت قرار بگیرد. برای مثال اگر قرار است کاتد مس با قیمتی در حدود ۴۰۰ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم روانه بازارهای صادراتی شود، ما می‌توانیم با تولید محصولات مسی به سودآوری بیشتری در بازارهای صادراتی دست پیدا کنیم. بنابراین ضرورت دارد تولید و صادرات محصولات با ارزش افزوده بالا را افزایش دهیم تا نتایج خوبی هم در صنعت مس و هم در اقتصاد کشور حاصل شود.

۲۱ سال سابقه



اصفهان، شهرک صنعتی نجف آباد 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 بایستی و باییت ریزی قطعات

ساخت قطعات ریخته گری گریز از مرکز

ساخت قطعات ماشین کاری سبک و متوسط و سنگین



فولاد

جولان واسطه‌ها در بازار قطعات چدنی

اقدام شرکت «Flack Global Metals» در تامین تجهیزات اصلی فولاد

توسعه حمل‌ونقل در گرو تامین زیرساخت‌های کافی

رویکرد موفق فولاد هرمزگان در بازارهای صادراتی سال ۱۴۰۱

یک بام و دوهوای معضل معارضان محلی در معادن

مدیرعامل شرکت آذین ذوب هشدار داد:

جولان واسطه‌ها در بازار قطعات چدنی

مدیرعامل شرکت آذین ذوب، تولیدکننده قطعات چدنی گفت: کیفیت، مهم‌ترین عاملی به‌شمار می‌آید که باید در فروش انواع قطعات فولادی و چدنی در نظر گرفته شود اما متأسفانه وضعیت به نحوی شده که قیمت، جای کیفیت را گرفته است و واسطه‌ها در نبود نظارت کافی بخش‌های ذی‌ربط، شرایط بازار را ضمن فروش محصولات بی‌کیفیت و ارزان قیمت با بحران مواجه کرده‌اند.

داداش‌زاده در ادامه به اهمیت انرژی برق در واحدهای ریخته‌گری که از کوره‌های القایی برای تولید انواع قطعات چدنی و فولادی استفاده می‌کنند، اشاره کرد و گفت: قطعی برق در سال ۱۴۰۰ به شدت به تولید مجموعه ما آسیب زد؛ چراکه زمان مشخصی برای آن در نظر گرفته نشده بود. این معضل در سال گذشته بهبود پیدا کرد و برق واحدهای فعال در شهرک‌های صنعتی طی یک روز کاری در هفته قطع می‌شد. اساس کار کوره‌های القایی برق است و اگر حین ریخته‌گری برق قطع شود، کوره آسیب جدی خواهد دید. به همین علت برق برخلاف گاز، از اهمیت بسیاری در کارگاه‌های ریخته‌گری که از کوره القایی استفاده می‌کنند، برخوردار است. وی با تأکید بر اینکه حفظ نیروی انسانی در یک واحد تولیدی مستلزم رونق خرید و فروش محصول در سطح بازار است، عنوان کرد: طبیعتاً اگر محصولات تولیدی یک شرکت در بازار با قیمت مناسب به فروش برسد و کارفرما بتواند سرمایه در گردش کافی را تأمین کند، دیگر

قیمت مواد اولیه، یکی از مهم‌ترین چالش‌هایی است که اکثر تولیدکنندگان با آن دست و پنجه نرم می‌کنند. شمش چدن، ماده اولیه مورد استفاده در مجموعه ماست که قیمت آن از هشت هزار تومان به ازای هر کیلوگرم به ۲۲ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم افزایش یافته است. ضمن اینکه قیمت فروآلیاژها مانند فروسیلیس و همچنین گرافیت نیز در حدود ۱۰ برابر رشد پیدا کرده است. در حالی که تمامی هزینه‌های تولید اعم از نیروی انسانی، بیمه، مالیات و انرژی افزایش یافته است، این میزان افزایش قیمت ماده اولیه برای یک واحد کوچک ریخته‌گری به هیچ وجه مقرون به صرفه نیست. نوسان نرخ ارز، تأثیر مستقیم بر قیمت شمش چدن دارد و متأسفانه زمانی که قیمت ارز افزایش پیدا می‌کند، مجبوریم شمش مورد نیاز خود را به قیمت دلخواه تأمین‌کنندگان از بازار آزاد خریداری کنیم؛ چراکه چاره‌ای جز ادامه تولید نداریم و اگر بخواهیم به فعالیت خود ادامه دهیم، باید مواد اولیه را به هر قیمتی تأمین کنیم.

اباذر داداش‌زاده در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» بیان کرد: زمینه فعالیت شرکت آذین ذوب، ریخته‌گری چدن و فولاد و تولید انواع قطعات خودرویی برای شرکت ماشین‌سازی تبریز است. قطعات چدنی مانند پوسته گیربکس و همچنین قطعات دستگاه تراشکاری مانند مرغک در مجموعه آذین ذوب تولید می‌شود.

وی در خصوص شرایط تولید در سال ۱۴۰۱، افزود: وضعیت تولید در نیمه ابتدایی سال گذشته مناسب بود اما در نیمه دوم سال به دلیل اینکه جامعه دستخوش برخی مشکلات شد، تولید از رونق افتاد. در حالی که ما قطعات سفارشی را از قبل تولید کرده بودیم، تحویل آن با تأخیر همراه شد و مشکلات فراوانی هم پیش روی ما و هم شرکت ماشین‌سازی تبریز قرار گرفت.

افزایش بیش از دو برابری قیمت شمش چدن

مدیرعامل شرکت آذین ذوب در ارتباط با نوسان قیمت مواد اولیه، مطرح کرد: افزایش

این وجود مشخص نیست که چرا همچنان شاهد قطعات بی کیفیت و ارزان قیمت در سطح بازار هستیم و متأسفانه خریداران قیمت را بر کیفیت ترجیح می‌دهند!

این تولیدکننده قطعات چدنی در خصوص اهمیت رعایت مسائل زیست‌محیطی در صنعت ریخته‌گری، ابراز کرد: خوشبختانه در ریخته‌گری با استفاده از کوره‌های القایی، آلودگی چندانی برای محیط زیست ایجاد نخواهد شد و کوره‌های گازسوز که از سوخت‌هایی مانند گازوئیل و مازوت استفاده می‌کنند، در صورت عدم استفاده از بگ‌فیلتر آلاینده‌هایی را به همراه خواهند داشت.

داداش‌زاده در پایان با بیان اینکه در حال حاضر با ۵۰ درصد ظرفیت اسمی مشغول فعالیت هستیم، یادآور شد: اگر ما بتوانیم مواد اولیه را با قیمت مناسب تامین کنیم و از سوی دیگر شرکت بالادستی نیز بتواند محصولات تولیدی را به موقع تحویل مشتریان دهد، در این صورت تعداد نیروی انسانی شاغل در کارگاه را افزایش خواهیم داد و با ۱۰۰ درصد توان خود تولید خواهیم کرد.

حاضر ریخته‌گری قطعات چدنی، فولادی، آلومینیومی و مسی به روش‌های روز دنیا انجام می‌شود و اگر حمایت‌های کافی از فعالان صنعت ریخته‌گری صورت پذیرد، به تولید انواع قطعات باکیفیت منجر خواهد شد اما متأسفانه بانک‌ها تسهیلات حمایتی را در اختیار تولیدکنندگان قرار نمی‌دهند و از کارگاه‌های ریخته‌گری در استان‌های مختلف کشور مانند آذربایجان غربی هیچ حمایتی نمی‌شود. در حالی که کیفیت قطعات تولیدی و همچنین سابقه تولید در یک کارگاه ریخته‌گری باید مبنای حمایت قرار بگیرد، شرایط مالی بهتر در اولویت قرار گرفته و جولان دلالان و واسطه‌ها در سطح بازار، شرایط فعالیت واحدهای قانونی و مجاز را با چالش مواجه کرده است.

وی با بیان اینکه کیفیت قطعات تولیدی در داخل به جرات از نمونه‌های مشابه خارجی بهتر است، تصریح کرد: قطعات چدنی و فولادی با کیفیت بیشتری نسبت به نمونه‌های خارجی توسط تولیدکنندگان داخلی تولید می‌شود. با

نیازی به تعدیل نیروی انسانی نخواهد بود و حتی می‌تواند مشوق‌هایی را برای حفظ و تشویق نیروهای شاغل در مجموعه خود در نظر بگیرد؛ در غیر این صورت کارفرما چاره‌ای جز کاهش تولید و تعدیل نیروی انسانی نخواهد داشت.

مدیرعامل شرکت آدین ذوب در خصوص فرایند تولید قطعات چدنی، خاطرنشان کرد: شمش چدن پس از ذوب در کوره‌های القایی در دمای مشخص، به صورت مذاب در قالب‌های آلومینیومی ریخته و در ادامه سرد و به قطعات مورد نظر در ابعاد مختلف تبدیل می‌شود. این قطعات پس از تمیزکاری و بسته‌بندی برای شرکت ماشین‌سازی تبریز ارسال می‌شود. مدل‌سازی قالب‌های آلومینیومی در داخل خود مجموعه انجام شده و کوره و تجهیزات مورد استفاده همگی ساخت داخل است.

■ ریخته‌گری، صنعتی مادر و حائز اهمیت است

داداش‌زاده در پاسخ به سوال خبرنگار «فلزات آنلاین» مبنی بر اینکه ارزیابی شما از اهمیت صنعت ریخته‌گری چیست، گفت: ریخته‌گری، یک صنعت مادر است و قطعات مورد استفاده در صنایع مختلف در انواع روش‌های ریخته‌گری تولید می‌شوند. در حال



اقدام شرکت «Flack Global Metals» در تامین تجهیزات اصلی فولاد

موسس و مدیر اجرایی شرکت «Flack Global Metals» گفت: این شرکت به دنبال خرید شرکت تولیدکنندگان تجهیزات اصلی فولاد و آلومینیوم (OEMs) است تا مدل پوشش ریسک خود را در این تجارت برای تسریع پذیرش ابزار مالی در ایالات متحده آمریکا ادغام کند.

آن دخالت دارد. نحوه فرایند قیمت‌گذاری در بازارهایی که این شرکت در آن فعالیت دارد، بر اساس یک منحنی پیشرو است.

وی اظهار داشت: حجم معاملات آتی شرکت «Flack Global Metals» در سال ۲۰۲۲ در بورس کالای شیکاگو «CME» اندکی بیش از یک میلیون تن کوچک ورق کویل نورد گرم رسید که این رقم نسبت به حجم ۵۰۰ هزار تنی در سال ۲۰۲۰ و ۷۵۰ هزار تنی معاملاتی در سال ۲۰۲۱، یک روند افزایشی را نشان داد.

موسس و مدیر اجرایی شرکت «Flack Global Metals» خاطرنشان کرد: حجم قرارداد آتی ورق کویل نورد گرم بورس کالای شیکاگو به حدود ۵٫۲ میلیون تن کوچک در سال ۲۰۲۲ در بازاری با اندازه ۷۵ تا ۸۰ میلیون تن ورق فولادی رسید.

فلک پیش‌بینی می‌کند که حجم معاملاتی قرارداد آتی فولاد شرکت «Flack Global Metals» در سال ۲۰۲۳ به حدود یک میلیون و ۴۰۰ هزار تن برسد اما این میزان در معاملات آتی پوشش ریسک فولاد کافی به نظر نمی‌رسد.

وی به موسسه «Fastmarkets» اعلام کرد که نوسانی‌ترین قیمت فولاد در جهان متعلق به شرکت «Flack Global Metals» بوده و پوشش ریسک تنها پاسخ‌دهنده تاثیرگذار برای مدیریت چرخه قیمت آن است.

قراردادهای آتی بوشلینگ بورس کالای شیکاگو «CME» با شاخص قراضه فولادی درجه

مجموعه Flack Manufacturing Investments (FMI) که به وسیله آن خرید شرکت «Fabrab» انجام شد، تشکیل شده است.

فلک مطرح کرد: پیش از این تصور می‌شد راه‌اندازی مجموعه «Flack Metal Bank» برای ایجاد تغییر در این صنعت کافی است. با این حال، تغییر عادات خریداران باعث شد که بسیاری از تولیدکنندگان تجهیزات اصلی فولاد و آلومینیوم نتوانند استراتژی‌های مدیریت ریسک را اتخاذ کنند. بعدها مشخص شد که ادغام سیستم مالی کسب‌وکار این محصولات همراه با سرمایه‌گذاری در بخش تولیدکنندگان تجهیزات اصلی فولاد و آلومینیوم، صنعت را به پذیرش گسترده پوشش ریسک سوق می‌دهد.

وی تصریح کرد: مجموعه «Flack Manufacturing Investments» بر روی سرمایه‌گذاری‌های کنترلی و غیرکنترلی در تولیدکنندگان فولاد و آلومینیوم تمرکز خواهد کرد و امید دارد که حجم معاملات در سال ۲۰۲۳ افزایش یابد.

موسس و مدیر اجرایی شرکت «Flack Global Metals» تاکید کرد: امیدواریم فرایند ثبت اداری سرمایه‌گذاری در دومین تولیدکنندگان تجهیزات اصلی فولاد و آلومینیوم که متمرکز بر فولاد ممکن است، به زودی پایان یابد.

فلک اضافه کرد: این شرکت بر فرایند قیمت‌گذاری در بازارهایی که در آن‌ها فعالیت می‌کند، تاثیرگذار است و در فرایند قیمت‌گذاری

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از موسسه «Fastmarkets»، شرکت «Flack Global Metals» در روز جمعه سوم ماه مارس ۲۰۲۳ به موسسه «Fastmarkets» اعلام کرد که خرید شرکت «Fabrab» به عنوان تولیدکننده سیستم‌های دیواری و فلزات سقفی در روز ۲۷ فوریه ۲۰۲۳ بخشی از استراتژی شرکت «Flack Global Metals» به شمار می‌آید و مرکز خدمات این شرکت مستقر در شهر سکاٹس‌دیل در ایالت آریزونا، بخش جدیدی برای توسعه این تجارت خود را راه‌اندازی کرده است.

جرمی فلک بیان کرد: دلایل مختلفی برای خرید شرکت «Fabrab» وجود دارد. خرید این شرکت، شرکت «Flack Global Metals» را به مصرف‌کنندگان نهایی محصولات فولادی رنگی که در این شرکت توزیع می‌شود نزدیک‌تر می‌کند.

وی در ادامه بیان کرد که شرکت «Fabrab» گزینه‌ای عالی برای مدل‌های مدیریت پوشش ریسک در نظر گرفته می‌شود که از صندوق‌های فراگرد قابل معامله در بورس استفاده می‌کند.

موسس و مدیر اجرایی شرکت «Flack Global Metals» به موسسه «Fastmarkets» اعلام کرد: این شرکت که قیمت‌های ثابتی را عمدتاً به مشتریان خود از طریق معاملات آتی فولاد، ضایعات و آلومینیوم ارائه می‌دهد، از سه بخش تجارت توزیع این فلزات، مجموعه «Flack Metal Bank» و



وی اذعان کرد: تا دو سال پیش، این شرکت نسبت به رقبای خود مرکزی برای ارائه خدمات به مشتریان نداشت اما اکنون حدود ده مرکز خدمات مشتریان در مجموعه «Flack Metal Bank» ایجاد شده است که به آن‌ها خدمات می‌دهند. موسس و مدیر اجرایی شرکت «Flack Global Metals» تصریح کرد: شرکت‌های تولیدکننده فولاد، علاقه‌ای به سر و کله زدن با جنبه مالی معاملات آتی و بانک‌ها نیز تمایلی به مواجه شدن با جنبه‌های مرتبط با بازار فیزیکی را ندارند. در این بین مجموعه «Flack Metal Bank» توانایی مواجهه و مدیریت هر دوی این موارد را دارد.

■ افتتاح اولین مرکز خدمات مرتبط با بازار فیزیکی

فلک عنوان کرد: اولین مرکز خدمات مرتبط با بازار فیزیکی شرکت «Flack Global Metals» در شهر هیوستون، با نام «North Shore Steel» اولین محموله ورق‌های کویل خود را در روز پنجشنبه دوم ماه مارس ۲۰۲۳ عرضه کرد.

ابتدا انتظار می‌رفت مرکز خدمات «FGM Houston» که مساحت آن بالغ بر ۶۰ هزار فوت مربع است، در سه ماهه چهارم سال ۲۰۲۲ افتتاح شود. وی در ادامه بیان کرد: مرکز خدمات «FGM Houston» هنوز در مرحله ابتدایی بهره‌برداری قرار دارد. همچنین انتظار می‌رود مقدار تولید در ماه مارس ۲۰۲۳ به حدود دو هزار تا سه هزار تن کوچک برسد.

موسس و مدیر اجرایی شرکت «Flack Global Metals» تاکید کرد: مرکز خدمات «FGM Houston» به تجارت توزیع بازار فیزیکی این شرکت کمک خواهد کرد.

طبق بیانیه این شرکت در ماه ژوئن ۲۰۲۲، خدمات ارائه شده در مرکز خدمات «FGM Houston» شامل مجموعه وسیعی از محصولات فلزی از جمله نورد گرم رنگی، نورد سرد، ورق گالوانیزه، ورق گالوالوم و آلومینیوم و همچنین ورق گالوانیزه و آلومینیوم با و بدون پوشش اکریلیک، آلومینیوم بدون روکش و فولاد زنگ‌نزن خواهد بود.

قبل از این تاریخ و با ۵۵،۵۰ درصد افزایش، به ۴۸،۸۰ دلار به ازای هر هاندردویت در روز ۲۸ نوامبر ۲۰۲۲ افزایش یافت.

این افزایش قیمت‌ها خریداران آمریکایی را سردرگم کرد. برخی منابع بر این باورند که تولیدکنندگان به دلیل قدرت بازار و افزایش ثبت سفارش‌ها که در ماه‌های آپریل و می ۲۰۲۳ هم ادامه خواهد داشت، دست بالا را دارند؛ این در حالی است که برخی دیگر نسبت به افزایش تقاضایی که این رشد سریع قیمت‌ها را توجیه کند، تردید دارند. به همین دلیل اگر تولیدکنندگان از پوشش ریسک استفاده نکنند، در برابر نوسانات قیمت بیمه نخواهد بود. فلک تاکید کرد که اگر پوشش ریسک صورت نگیرد، عواقب انجام ندادن آن بر عهده خود تولیدکنندگان خواهد بود. به علاوه خریداران فولاد از سوی سازمان‌های خود انگیزه‌ای برای تعیین کمیت ریسک‌های نامتقارن کاهش قیمت‌ها ندارند.

■ شرکت «Flack Global Metals» فراتر از یک مرکز خدماتی

شرکت «FGM» مجموعه «Flack Metal Bank» را در سال ۲۰۲۱ راه‌اندازی کرد تا به خریداران محصولات فلزی نورد تخت اجازه دهد تا از قیمت‌گذاری در منحنی آتی بدون در نظر گرفتن اینکه آیا موجودی مورد تقاضای خود از بازار فیزیکی را از شرکت «FGM» تامین می‌کنند یا فقط رابطه عرضه موجود را حفظ می‌کنند، استفاده کنند.

یک بوشلینگ موسسه «Fastmarkets» تعیین می‌شود که قیمت آن در روز ۱۰ فوریه ۲۰۲۳ حدود ۴۷۵،۲۵ دلار به ازای هر تن محاسبه شد و نسبت به قیمت ۴۴۹،۰۶ دلار در هر تن در روز ۱۰ ژانویه ۲۰۲۳ حدود ۵،۸۳ درصد افزایش داشت. اظهارات فلک در حالی مطرح می‌شود که قیمت ورق کویل نورد گرم ایالات متحده آمریکا به روند افزایشی تاریخی خود ادامه می‌دهد. شرکت «Nucor Steel» در روز سوم مارس ۲۰۲۲ به مشتریان خود اطلاع داد که قیمت پایه ورق کویل نورد گرم خود را به ۱،۱۵۰ دلار در هر تن کوچک (۵۷،۵۰ دلار به ازای هر هاندردویت) افزایش می‌دهد که نشان‌دهنده هشتمین دور افزایش قیمت پایه فولاد تخت توسط تولیدکننده‌های بزرگ از روز ۲۸ نوامبر ۲۰۲۲ بوده است.

قیمت ورق کویل نورد گرم شرکت «Nucor Steel» از قیمت اعلامی شرکت «Cleveland Cliff» مبنی بر افزایش ۱۰۰ دلاری در هر تن برای ورق کویل نورد گرم فراتر رفت و قیمت پایه را در روز ۲۷ فوریه ۲۰۲۳ به ۵۵ دلار در هر هاندردویت رساند.

شاخص قیمت روزانه ورق کویل نورد گرم موسسه «Fastmarkets» با شرط تحویل به انبارهای ایالت‌های غرب میانه آمریکا با تقبل هزینه حمل کالا توسط فروشنده در روز جمعه ۱۱ مارس ۲۰۲۳، با افزایش حدود ۲،۸۵ درصد به حدود ۵۰،۱۹ دلار به ازای هر هاندردویت (۱۰۳،۸۰ دلار به ازای هر تن کوچک) رسید که از ۲۲،۲۸ دلار به ازای هر هاندردویت در یک هفته

مدیر پایانه حمل‌ونقل جاده‌ای شرکت چندوجهی فولاد لجستیک عنوان کرد:

توسعه حمل‌ونقل در گرو تامین زیرساخت‌های کافی

مدیر پایانه حمل‌ونقل جاده‌ای شرکت چندوجهی فولاد لجستیک گفت: یکی از عوامل مهم و تاثیرگذار در بخش معدن و صنایع معدنی، حمل‌ونقل مواد اولیه است. در حالی عمده مواد معدنی در داخل کشور به روش جاده‌ای حمل می‌شود که متأسفانه شاهد عدم تامین زیرساخت‌های کافی در راستای توسعه حمل‌ونقل در جاده‌های کشور به ویژه استان‌های صنعتی مانند خوزستان هستیم.



محمد حسنا در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» عنوان کرد: در حال حاضر حمل‌ونقل مواد معدنی در کشور عمدتاً به روش‌های ریلی و جاده‌ای انجام می‌شود. حمل‌ونقل جاده‌ای از سرعت و چابکی بیشتری نسبت به حمل‌ونقل ریلی برخوردار است و به همین علت عمده مواد معدنی به روش جاده‌ای حمل می‌شود.

وی با بیان اینکه استان خوزستان سهم بالایی در حمل‌ونقل جاده‌ای کشور دارد و یکی از استان‌های پرتردد کشور محسوب می‌شود، افزود: خوزستان، یکی از استان‌های صنعتی کشور است و از آنجایی که شرکت‌های بزرگ فولادی مانند فولاد خوزستان و همچنین شرکت‌های مطرح در حوزه نفت، گاز و پتروشیمی در این استان قرار دارند و بنادر و اسکله‌های مختلفی نیز در سطح استان به منظور جابه‌جایی مواد معدنی احداث شده‌اند، بنابراین شاهد حجم بالای حمل‌ونقل در جاده‌های استان هستیم.

■ زیرساخت‌های جاده‌ای کشور مناسب نیست

مدیر پایانه حمل‌ونقل جاده‌ای شرکت چندوجهی فولاد لجستیک در خصوص وضعیت زیرساخت‌های جاده‌ای کشور، تصریح کرد: متأسفانه وضعیت زیرساخت‌ها در این حوزه مساعد نیست و ناوگان حمل‌ونقل جاده‌ای کشور را با چالش‌های بسیاری روبه‌رو کرده

است. در حالی که عوارض تردد بین جاده‌ای از رانندگان کامیون‌ها و ماشین‌های سنگین دریافت می‌شود اما همچنان شاهد وضعیت نامناسب جاده‌های استان خوزستان که البته از وضعیت تقریباً بهتری نسبت به سایر جاده‌های کشور برخوردار است، هستیم. این معضل در نهایت منجر به عدم رضایتمندی ناوگان حمل‌ونقل جاده‌ای در سراسر کشور شده است.

گهرزمین و سنگان بر عهده این شرکت قرار گرفت. در همین سال شرکت گروه توسعه فراگیر فولاد خوزستان نسبت به خرید ۵۰ سهم از شرکت فولاد ریل جنوب، مدیریت و راهبری این شرکت اقدام کرد. در نهایت با توجه به سیاست یکپارچگی شرکت فولاد خوزستان، شرکت‌های گنچینه پردیس و فولاد ریل جنوب در سال ۱۳۹۸ با یکدیگر ادغام شدند و شرکت چندوجهی فولاد لجستیک را تشکیل دادند.

■ عملکرد درخشان فولاد لجستیک در سال ۱۴۰۱

مدیر پایانه حمل‌ونقل جاده‌ای شرکت چندوجهی فولاد لجستیک در خصوص عملکرد این شرکت در بخش حمل جاده‌ای در سال گذشته، خاطرنشان کرد: شرکت چندوجهی فولاد لجستیک از ابتدای اردیبهشت ماه تا انتهای آبان ماه سال ۱۴۰۱، موفق به حمل بالغ بر ۵۰۰ هزار تن پسماندهای ذوب، سرباره و لجن صنعتی در استان خوزستان شد. علاوه بر این، ما موفق به ثبت رکورد حمل حدود ۲٫۵ میلیون تن مواد اولیه اعم از سنگ آهن، کنسانتره، گندله و آهن اسفنجی در سطح جاده‌های کشور شده‌ایم.

حسنا در پایان در خصوص اهداف و چشم‌انداز شرکت چندوجهی فولاد لجستیک، یادآور شد: شرکت فولاد خوزستان تولید ۱۳٫۶ میلیون تن فولاد در افق ۱۴۱۰ را هدف‌گذاری کرده که تحقق این هدف، مستلزم تامین حداقل ۲۶ میلیون تن خوراک است. بنابراین حمل‌ونقل و جابه‌جایی مواد اولیه در چنین شرایطی بیش از پیش حائز اهمیت خواهد بود. شرکت چندوجهی فولاد لجستیک همگام با اهداف شرکت فولاد خوزستان در تلاش است ناوگان حمل‌ونقل خود را تقویت کند. همچنین راه‌اندازی و افزایش مراکز تجمعات جهت ارائه خدمات رفاهی به رانندگان شرکت در نقاط مختلف کشور نیز در دستور کار مجموعه فولاد لجستیک قرار گرفته است.

حسنا در ادامه به آثار منفی عدم تامین زیرساخت‌های مناسب جاده‌ای کشور اشاره کرد و گفت: بدون شک اگر زیرساخت‌های جاده‌ای کشور توسعه پیدا نکند، کامیون‌ها و ماشین‌های سنگینی که به عنوان منبع اصلی امرار معاش و کسب درآمد زیادی از خانوارها مورد استفاده قرار می‌گیرند، دچار خرابی و نیازمند استفاده از قطعات یدکی خواهند شد. از سویی قیمت قطعات یدکی ماشین‌های سنگین به شدت افزایش یافته است و در چنین شرایط دشوار اقتصادی، رانندگان مجبورند مبلغ هنگفتی جهت خرید قطعه و تعمیرات مورد نیاز هزینه کنند که اصلا صرفه اقتصادی ندارد. البته یکی از اقدامات ارزنده‌ای که شرکت چندوجهی فولاد لجستیک در این زمینه انجام داده، راه‌اندازی نمایندگی و فروشگاه مجاز تامین قطعات در شهرک حمل‌ونقل کالای اهواز بوده است. در حال حاضر رانندگان شرکت نه تنها از این طریق می‌توانند در کوتاه‌ترین زمان ممکن قطعات یدکی مورد نیاز خود را تامین کنند بلکه ناچار به تامین این قطعات از فروشگاه‌های مجاز سایر استان‌ها مانند تهران که فرایندی زمان‌بر است نیز نیستند.

وی در ارتباط با تاریخچه شرکت چندوجهی فولاد لجستیک، اظهار داشت: با توجه به نیاز شرکت فولاد خوزستان، شرکت حمل‌ونقل گنچینه پردیس در سال ۱۳۸۷ تاسیس شد. این شرکت در سال‌های نخست با حمل بخشی از محصولات صادراتی به بندر امام خمینی و سرباره فولاد خوزستان به فولاد شادگان، توانست جایگاه خود را در میان رقبا تثبیت کند. شرکت حمل‌ونقل گنچینه در سال ۱۳۹۶ توانست با به‌کارگیری از مدیریت چابک و نیروی انسانی جوان و توانمند، مدیریت ۱۰۰ درصدی حمل جاده‌ای شرکت فولاد خوزستان را بر عهده بگیرد. در سال ۱۳۹۷، مدیریت حمل ریلی محصولات به بندر امام خمینی و سنگ آهن از کلیه معادن مانند چادرملو، چغارت، گل‌گهر،

راه‌اندازی و افزایش
مراکز تجمعات جهت ارائه
خدمات رفاهی به رانندگان
شرکت در نقاط مختلف
کشور نیز در دستور کار
مجموعه فولاد لجستیک
قرار گرفته است

رویکرد موفق فولاد هرمزگان در بازارهای صادراتی سال ۱۴۰۱

شرکت فولاد هرمزگان در سال ۱۴۰۱، موفق به کسب درآمد ۱۰۲ هزار و ۱۸۴ میلیارد و ۶۱ میلیون ریالی از فروش اسلب در بازارهای صادراتی شده است. این میزان در حالی با رشد ۱۶ درصدی همراه بوده که فولاد هرمزگان، ۸۷ هزار و ۶۵۲ میلیارد و ۲۹ میلیون ریال درآمد از فروش این محصول در بازارهای صادراتی در سال ۱۴۰۰ کسب کرده بود.

۸۲۲ هزار و ۱۸۲ تن اسلب شده بود. در مقابل، شرکت فولاد هرمزگان در سال ۱۴۰۱، موفق به فروش ۷۱۵ هزار و ۴۳۵ تن اسلب در بازارهای صادراتی شده که این میزان در مقایسه با سال پیش از آن، با افزایش ۱۹ درصدی همراه بوده است. این شرکت موفق به فروش ۶۰۰ هزار و ۹۰۸ تن اسلب در بازارهای صادراتی در سال ۱۴۰۰ شده بود. درآمد حاصل از فروش داخلی اسلب فولاد هرمزگان در سال ۱۴۰۱، در حالی به ۱۲۳ هزار و ۷۶۹ میلیارد و ۳۹۷ میلیون ریال رسید که این شرکت در سال قبل از آن، ۱۲۸ هزار و ۷۵۷ میلیارد و ۵۵۷ میلیون ریال درآمد از فروش این محصول در بازار داخلی به دست آورده بود. «هرمز» در سال ۱۴۰۱، موفق به کسب درآمد ۱۰۲ هزار و ۱۸۴ میلیارد و ۶۱ میلیون ریالی از فروش اسلب در بازارهای صادراتی شده است. این میزان در حالی با رشد ۱۶ درصدی همراه بوده است که شرکت فولاد هرمزگان، ۸۷ هزار و ۶۵۲ میلیارد و ۲۹ میلیون ریال درآمد از فروش این محصول در بازارهای صادراتی در سال ۱۴۰۰ کسب کرده بود.

آهن اسفنجی به عنوان ماده اولیه تولید فولاد به روش احیا مستقیم در شرکت فولاد هرمزگان تولید می‌شود. این شرکت در حالی موفق به تولید یک میلیون و ۴۷۰ هزار و ۱۹۳ تن آهن اسفنجی در سال ۱۴۰۱ شده است که یک میلیون و ۷۱۳ هزار و ۳۴۸ تن آهن اسفنجی در سال قبل از آن تولید کرده بود. فروش داخلی آهن اسفنجی فولاد هرمزگان در سال پیش، به دو هزار و یک تن رسید. این شرکت در سال ۱۴۰۰، ۵۸ هزار و ۱۲ تن آهن اسفنجی فروخته بود. درآمد حاصل از

موجود در صنعت فولاد کشور به ویژه قطعی برق و گاز طی روزهای مختلف سال پیش، این شرکت موفق به ثبت رکوردهای متعددی در پایان سال شده است.

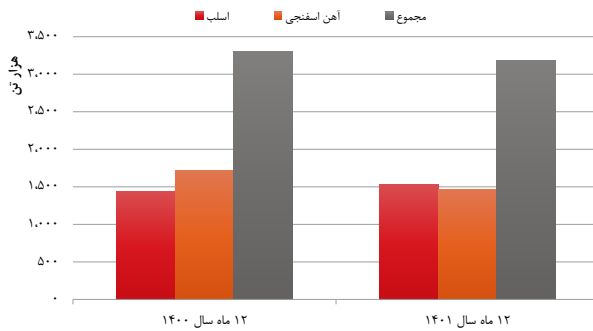
■ افزایش ۱۳ درصدی فروش صادراتی اسلب فولاد هرمزگان

«هرمز» در سال ۱۴۰۱، موفق به تولید یک میلیون و ۵۳۷ هزار و ۱۰۸ تن اسلب شده است. تولید این محصول در شرکت فولاد هرمزگان طی این مدت در حالی با رشد ۶ درصدی همراه بوده است که یک میلیون و ۴۳۹ هزار و ۹۳۹ تن اسلب در سال پیش از آن در این شرکت تولید شده بود. فروش داخلی این محصول در شرکت فولاد هرمزگان طی سال گذشته، ۸۲۵ هزار و ۶۹۳ تن بوده که حاکی از رشد یک درصدی نسبت به مدت زمان سال قبل از آن است. «هرمز» در سال ۱۴۰۰، موفق به فروش داخلی

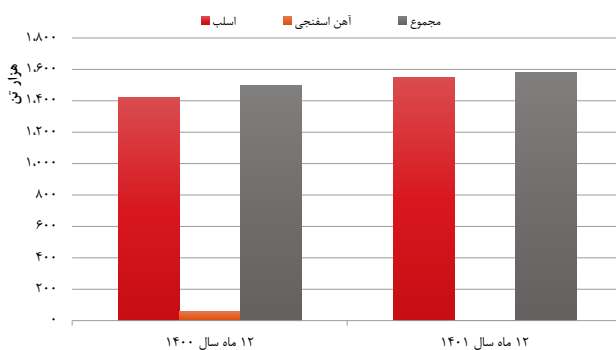
به گزارش خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، شرکت فولاد هرمزگان در سال ۱۴۰۱، عملکرد مناسبی در تولید و فروش اسلب در بازارهای داخلی و صادراتی را به ثبت رسانده است. علاوه بر این، آهن اسفنجی، آهک و بریکت نیز در سبد تولیدات این شرکت بزرگ فولادی کشور قرار دارد و علی‌رغم مشکلات



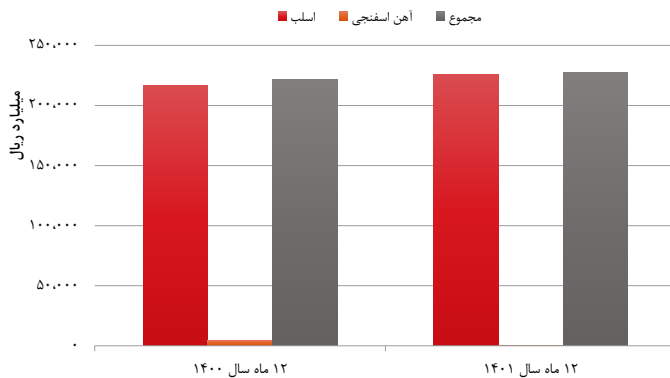
نمودار ۱- میزان تولید فولاد هرمزگان در سال ۱۴۰۱



نمودار ۲- میزان فروش فولاد هرمزگان در سال ۱۴۰۱



نمودار ۳- مبلغ فروش فولاد هرمزگان در سال ۱۴۰۱



فروش آهن اسفنجی «هرمز» در سال گذشته، به ۲۱۴ میلیارد و ۷۴۹ میلیون ریال رسید. این شرکت درآمد چهار هزار و ۸۲۶ میلیارد و ۱۶۰ میلیون ریالی طی سال پیش از آن کسب کرده بود.

شرکت فولاد هرمزگان موفق به تولید ۵۲ هزار و ۶۶۰ تن بریکت در سال ۱۴۰۱ شده است. تولید این محصول در حالی با رشد ۲۷ درصدی همراه بوده که «هرمز» موفق به تولید ۴۱ هزار و ۲۴۰ تن بریکت در سال قبل از آن شده بود. فروش بریکت این شرکت در سال ۱۴۰۱، به ۱۸ هزار و ۷۳۹ تن رسیده که این میزان با رشد ۴۷۵ درصدی نسبت به سال پیش از آن همراه بوده است. شرکت فولاد هرمزگان موفق به فروش سه هزار و ۲۵۵ تن بریکت در سال ۱۴۰۰ شده بود. درآمد حاصل از فروش بریکت «هرمز» در سال قبل، به ۸۹۵ میلیارد و ۱۹۶ میلیون ریال رسید که با افزایش ۵۰۳ درصدی نسبت به سال پیش از آن همراه بوده است. شرکت فولاد هرمزگان موفق به کسب درآمد ۱۴۸ میلیارد و ۴۴۴ میلیون ریالی از فروش بریکت در سال ۱۴۰۰ شده بود.

تولید آهک در شرکت فولاد هرمزگان به میزان ۱۲۲ هزار و ۷۲۳ تن، در حالی با افزایش ۱۰ درصدی در سال ۱۴۰۱ همراه بوده است که «هرمز» موفق به تولید ۱۱۰ هزار و ۸۸۶ تن آهک در سال پیش از آن شده بود. این شرکت همچنین موفق به فروش ۱۱ هزار و ۸۷ تن آهک در سال گذشته و ۱۴ هزار و ۶۲۱ تن آهک در سال ۱۴۰۰ شده بود. درآمد حاصل از فروش آهک شرکت فولاد هرمزگان در سال ۱۴۰۱، به ۳۲ میلیارد و ۳۷۶ میلیون ریال رسید که این میزان با رشد ۵۷ درصدی نسبت به سال قبل از آن همراه بوده است. این شرکت موفق به کسب درآمد ۲۰ میلیارد و ۵۳۰ میلیون ریالی از فروش آهک در سال ۱۴۰۰ شده بود.

عملکرد کلی شرکت فولاد هرمزگان در سال ۱۴۰۱

مجموع تولید شرکت فولاد هرمزگان در سال ۱۴۰۱، به سه میلیون و ۱۸۲ هزار و ۶۸۴ تن محصول رسیده است. این شرکت در سال قبل از آن، توانسته بود سه میلیون و ۳۰۵ هزار و ۴۱۳ تن محصول تولید

درآمد شرکت فولاد هرمزگان در سال ۱۴۰۱، به ۲۲۷ هزار و ۹۵ میلیارد و ۷۷۹ میلیون ریال رسید که این میزان حاکی از افزایش ۲ درصدی نسبت به سال قبل از آن است. این شرکت در سال ۱۴۰۰، توانسته بود در مجموع ۲۲۱ هزار و ۴۰۴ میلیارد و ۷۲۰ میلیون ریال درآمد کسب کند.

کند. جمع فروش داخلی و صادراتی فولاد هرمزگان در سال پیش، به یک میلیون و ۵۸۲ هزار و ۹۵۵ تن محصول رسیده که این میزان با افزایش ۵ درصدی نسبت به سال قبل از آن همراه بوده است. این شرکت در سال ۱۴۰۰، موفق به فروش یک میلیون و ۴۹۸ هزار و ۹۷۸ تن محصول شده بود. مجموع

مدیرعامل شرکت فرآوری سنگ آهن پارس گستر زنگان مطرح کرد:

یک بام و دوهوای معضل معارضان محلی در معادن

مدیرعامل شرکت فرآوری سنگ آهن پارس گستر زنگان گفت: معارضان محلی، یکی از مهم‌ترین چالش‌هایی است که فعالان معدنی کشور با آن دست و پنجه نرم می‌کنند. معدنکارانی که چشم امید به حمایت دستگاه‌های مختلف در راستای رفع این معضل علاوه بر سایر مشکلات مانند افزایش هزینه حمل‌ونقل مواد معدنی و فرسودگی ماشین‌آلات معدنی دوخته‌اند، گاهی بابتی مهری‌هایی مواجه می‌شوند که به تعطیلی معادن به ویژه معادن کوچک مقیاس منجر می‌شود.

دائماً در حال نوسان است، امکان تامین قطعات یدکی اصلی هم وجود ندارد و به ناچار باید از قطعات بی‌کیفیت چینی موجود در بازار استفاده کنیم.

مدیرعامل شرکت فرآوری سنگ آهن پارس گستر زنگان با بیان اینکه ظرفیت اسمی تولید شرکت ۵۰۰ هزار تن در سال است اما به دلیل مشکلات فوق تنها با ۲۰ درصد آن مشغول فعالیت هستیم، تصریح کرد: کمبود مواد اولیه، مهم‌ترین عاملی است که تا به امروز نتوانسته‌ایم با تمام ظرفیت خود تولید کنیم؛ اگرچه معدن کوچکی را هم در اختیار داریم اما میزان تولید سنگ‌آهن از این معدن، کفاف دستیابی به ظرفیت اسمی تولید کارخانه را نمی‌دهد. از سوی دیگر سایر هزینه‌های بخش معدن مانند حمل‌ونقل مواد معدنی، سوخت ماشین‌آلات و... نیز به شدت

نمی‌رسد و این در حالی است که سود در سراسر زنجیره فولاد باید به میزان متناسبی تقسیم شود. به منظور جذب سرمایه‌گذاری در بخش فولاد، دولت به گونه‌ای اقدام به قیمت‌گذاری مواد اولیه می‌کند که همه چیز به سود حلقه فولاد تمام شود.

■ افزایش روزافزون مشکلات بخش معدن

وی در همین راستا اضافه کرد: فرسودگی تجهیزات و ماشین‌آلات، یکی دیگر از معضلاتی محسوب می‌شود که به شدت بخش معدن را تحت تأثیر قرار داده است. بخش عمده‌ای از ماشین‌آلات مورد استفاده در معادن کشور علی‌الخصوص معادن کوچک مقیاس فرسوده شده‌اند و متأسفانه واردات ماشین‌آلات نو هم به دشواری انجام می‌شود. با توجه به شرایط تحریم که کشور در آن قرار دارد و همچنین نرخ ارز که

حمید فغفوری در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» در خصوص معضلات بخش معدن در سال ۱۴۰۱، مطرح کرد: حقوق دولتی معادن، یکی از مهم‌ترین مشکلاتی است که معدنکاران نه تنها در سال گذشته بلکه طی سالیان اخیر با آن مواجه بوده‌اند. حقوق دولتی در بودجه سال پیش حدود پنج تا ۶ برابر افزایش پیدا کرد و شرایط معدنکاری به ویژه در معادن کوچک مقیاس را بیش از پیش دشوار ساخت. در حالی که بخش عمده‌ای از حقوق دولتی اخذ شده باید صرف هزینه‌های مرتبط با بخش معدن شود اما این اتفاق رخ نمی‌دهد. از سوی دیگر، رانت و قیمت‌گذاری دستوری در زنجیره فولاد به ویژه برای سنگ‌آهن مانع رشد تولیدکنندگان این حوزه شده است. متأسفانه تقسیم سود در زنجیره فولاد عادلانه به نظر

که پیش‌تر ذکر شد، از پویایی بخش معدن کاسته شده است. به نظر می‌رسد شرایط تولید در سال جاری بغرنج‌تر شود و ما در حال ارزیابی شرایط برای ادامه فعالیت خود هستیم. یعنی اگر با توجه به تورم موجود میزان درآمد مجموعه با هزینه‌های تولید هم‌خوانی نداشته باشد، بدون شک فعالیت خود را متوقف خواهیم کرد.

وی با بیان اینکه مشتریان مجموعه شرکت‌های بزرگ فولادی مانند فولاد مبارکه، ذوب آهن و... هستند، تاکید کرد: به دنبال کاهش تولید کنسانتره، هنوز موفق به عرضه تولیدات خود در بورس نشده‌ایم. شرکت سنگ آهن پارس گستر زنگان جزو نخستین شرکت‌های فعال در بخش خصوصی در حوزه کنسانتره‌سازی بوده که با استفاده از تجهیزات و ماشین‌آلات خارجی فعالیت خود را آغاز کرده است.

این فعال معدنی در پایان یادآور شد: در حال حاضر نیازمند وحدت و وفاق ملی میان بخش‌های مختلف به منظور رشد تولید و کنترل تورم هستیم و همه باید در راستای تحقق شعار سال گام برداریم. همچنین دولت باید حمایت خود از بخش خصوصی را افزایش دهد و توجه بیشتر به تولید در دستور کار دستگاه‌های مرتبط قرار بگیرد؛ چراکه تنها راه خروج کشور از بحران حاکم بر اقتصاد، رونق و توسعه تولید است.

جزو منابع ملی و انفال است و معدن کاران تنها به دنبال اشتغال‌زایی و رونق شرایط اقتصادی کشور هستند اما متأسفانه شاهد هستیم که بسیاری از معادن کوچک‌مقیاس کشور به دنبال این معضل تعطیل شده‌اند.

مدیرعامل شرکت فرآوری سنگ آهن پارس گستر زنگان در ادامه با بیان اینکه در حال حاضر شاهد صادرات سنگ آهن به سایر کشورها به ویژه چین هستیم، ابراز کرد: افزایش ۲۷ درصدی حقوق در سال جاری نه برای کارفرمایان و نه برای نیروهای انسانی مقرون به صرفه نیست؛ چراکه تورم و مشکلات اقتصادی به قدری افزایش یافته است که این میزان حقوق جوابگوی نیاز مالی و معیشتی نیروی انسانی نیست و از طرفی کارفرما نیز نمی‌تواند منابع مالی لازم جهت افزایش حقوق را تامین کند.

■ از پویایی معادن کشور کاسته شده است

فغفوری در پاسخ به سوال خبرنگار «فلزات آنلاین» مبنی بر اینکه ارزیابی شما از میزان ذخایر سنگ آهن کشور و تامین خوراک کافی شرکت‌های بزرگ فولادی در راستای تحقق تولید ۵۵ میلیون تن در افق ۱۴۰۴ چیست، گفت: میزان ذخایر کافی سنگ آهن در داخل جهت دستیابی به تولید ۵۵ میلیون تن فولاد وجود دارد اما با توجه به مشکلاتی

افزایش یافته است و به همین علت نمی‌توانیم به تولید دلخواه خود دست پیدا کنیم.

فغفوری در ادامه ضمن انتقاد از نحوه قیمت‌گذاری سنگ آهن، بیان کرد: برخی از تولیدکنندگان سنگ آهن به دنبال قیمت‌گذاری محصولات خود بر اساس نرخ‌های جهانی هستند و برخی هم با توجه به نتایجی که در سامانه کدال برای شمش فولاد خوزستان منتشر می‌شود، معاملات خود را بر اساس ضرایب مرتبط با آن پیش می‌برند تا سود و درآمد بیشتری کسب کنند. حتی اخیراً نیز طی کنفرانسی که در حوزه سنگ آهن برگزار شد، صحبت‌هایی در خصوص قیمت‌گذاری سنگ آهن بر مبنای قیمت روز میلگرد به عمل آمد که به نظر می‌رسد کمی منطقی هم باشد؛ چراکه تولیدکننده تکلیف خود را می‌داند و در صورت کاهش یا افزایش قیمت میلگرد، متوجه نوسان قیمت سنگ آهن خواهد شد.

وی، معارضان محلی را یکی دیگر از مشکلات بخش معدن برشمرد و خاطر نشان کرد: متأسفانه بخش عمده‌ای از معادن کوچک‌مقیاس کشور در گیر معضل بزرگی به نام معارضان محلی هستند. دستگاه‌ها و سازمان‌های ذی‌ربط در این رابطه تصمیمات متناقضی را اتخاذ می‌کنند و در نهایت این معدن‌دار است که باید تاوان آن را که همان تعطیلی معدن است، بپردازد؛ در حالی که معدن





مدیرعامل شرکت آهن و فولاد جهان سپاهان:

حال صنعت پروفیل گالوانیزه خوب است

مدیرعامل شرکت آهن و فولاد جهان سپاهان، تولیدکننده پروفیل گالوانیزه فولادی گفت: پروفیل گالوانیزه با استفاده از ورق درجه یک توسط شرکت‌های داخلی تولید می‌شود و کیفیت آن نسبت به نمونه‌های مشابه خارجی که با استفاده از ورق درجه دو در کشورهای همسایه تولید می‌شود، به مراتب بهتر است. به همین علت ما علاوه بر تامین نیاز بازار داخلی، موفق شده‌ایم حدود ۳۰ درصد تولیدات خود را روانه بازارهای صادراتی کنیم و امیدوار به افزایش تولید و صادرات خود در سال جاری هستیم.

تولید می‌شود و ما ۶۰ تا ۶۵ درصد تولیدات خود را به تامین نیاز داخلی اختصاص داده‌ایم. تنوع قالب‌ها و پروفیل‌های تولیدی باعث شده است تنها شرکت‌هایی که از تجربه و تخصص کافی در تولید این محصول برخوردار هستند، همچنان به فعالیت خود ادامه دهند.

■ **صادرات پروفیل‌های گالوانیزه به کشورهای همسایه**
مدیرعامل شرکت آهن و فولاد جهان

محصول استفاده می‌کنیم و ماده اولیه مورد نیاز در تولید سایر پروفیل‌ها، ورق‌های گرم و سرد است. با توجه به خواص پروفیل گالوانیزه، از این محصول در تولید در و پنجره، کناف و دیوارهای پیش‌ساخته استفاده می‌شود.

وی در خصوص نحوه تامین ورق گالوانیزه، افزود: ماده اولیه مورد نیاز خود را بر اساس شرایط تولید، گاهی از بازار آزاد و گاهی از بورس کالای ایران تامین می‌کنیم. ذکر این نکته ضروری است که پروفیل‌های گالوانیزه تنها توسط چند شرکت محدود در کشور

سیروس همتیان در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» در خصوص تولید پروفیل‌های گالوانیزه، بیان کرد: زمینه فعالیت شرکت آهن و فولاد جهان سپاهان، تولید پروفیل‌های گالوانیزه است. پروفیل گالوانیزه، نوعی پروفیل فولادی است که در آن از یک پوشش روی برای جلوگیری از زنگ‌زدگی و خوردگی استفاده می‌شود. تفاوت عمده این پروفیل با پروفیل‌های صنعتی و ساختمانی، ماده اولیه مورد استفاده در تولید آن است. ما از ورق گالوانیزه در تولید این

دیگر، خرید ساخت داخل است. همچنین توانسته‌ایم با استفاده از دانش و تجارب متخصصان داخلی شرکت که طی سالیان مختلف به دست آمده است، نسبت به بومی‌سازی برخی قطعات و راه‌اندازی خطوط جدید تولید خود اقدام کنیم.

■ رشد تولید و مهار تورم به شرایط جامعه بستگی دارد

همتیمان در ادامه به ضرورت تحقق شعار سال ۱۴۰۲ مبنی بر «مهار تورم و رشد تولید» اشاره کرد و گفت: همواره تلاش‌های فراوانی در راستای تحقق نام‌گذاری‌های سال‌های مختلف صورت گرفته و اقدامات خوبی نیز در این زمینه انجام شده است. البته تحقق شعار امسال بستگی به شرایط مختلف کشور اعم از اجتماعی و سیاسی دارد و امیدوار هستیم در ادامه شاهد رشد تولید در صنایع مختلف و مهار تورم در اقتصاد کشور باشیم.

وی در پاسخ به سوال خبرنگار «فلزات آنلاین» مبنی بر اینکه چه چشم‌اندازی برای صنعت فولاد کشور متصور هستید، گفت: صنعت فولاد با پیشرفت قابل توجهی طی سالیان اخیر همراه بوده است. با توجه به هزینه مناسب انرژی و نیروی انسانی در ایران نسبت به سایر کشورهای جهان، پیشرفت خوبی در این صنعت حاصل شده و فولاد از جمله صنایعی است که توانسته ظرفیت‌های مناسبی را برای اشتغال‌زایی و ارزآوری ایجاد کند. البته در این میان باید رفع برخی محدودیت‌ها به ویژه تامین آب کافی نیز در نظر گرفته شود.

این تولیدکننده پروفیل گالوانیزه در پایان با بیان اینکه همواره تلاش کرده‌ایم با برنامه‌ریزی‌های دقیق بر مشکلات غلبه کنیم، یادآور شد: همواره در مسیر تولید مشکلاتی مانند بیمه، مالیات و... نیز وجود داشته است اما اگر هدف نهایی، توسعه تولید در نظر گرفته شود، بدون توجه به این مشکلات می‌توان مسیر تولید را طی کرد.

سپاهان در ادامه به صادرات پروفیل گالوانیزه اشاره کرد و گفت: ۳۰ تا ۳۵ درصد محصولات تولیدی ما روانه بازارهای صادراتی می‌شود که از جمله مشتریان خارجی شرکت می‌توان به کشورهای همسایه مانند عراق اشاره کرد.

همتیمان در ارتباط با مشکلات تولید پروفیل گالوانیزه در سال ۱۴۰۱، مطرح کرد: یکی از مهم‌ترین مشکلاتی که در سال گذشته با آن دست و پنجه نرم کردیم، افزایش هزینه‌های تولید بوده است. زمانی که قیمت‌ها به دلایل مختلف در بازار افزایش می‌یابد، تولیدکنندگان در تمامی بخش‌ها اعم از تامین مواد اولیه تا تولید محصولات نهایی دچار مشکل می‌شوند و به طبع فروش و سودآوری آن‌ها نیز دستخوش تغییراتی می‌شود. همچنین به دنبال قطعی گاز در روزهای پایانی سال گذشته، تولید ورق در شرکت‌های بالادستی با چالش همراه شد و این معضل، تامین مواد اولیه مورد نیاز شرکت‌های پایین‌دستی را با مشکل همراه کرد. به همین علت ما تمام تلاش خود جهت مدیریت تولید را به کار گرفتیم و خوشبختانه توانستیم به سلامت از آن شرایط عبور کنیم.

وی با بیان اینکه پروفیل‌های گالوانیزه با بیشترین کیفیت در شرکت آهن و فولاد جهان سپاهان تولید می‌شود، تصریح کرد: حدود ۱۴ سال است که فعالیت خود در این حوزه را آغاز کرده‌ایم و طی این مدت توانسته‌ایم با تولید محصولات با کیفیت، مشتریان خود را افزایش دهیم. پروفیل گالوانیزه با استفاده از ورق درجه یک توسط شرکت‌های داخلی تولید می‌شود و به همین علت کیفیت آن نسبت به نمونه‌های مشابه خارجی که با استفاده از ورق درجه دو در کشورهای همسایه تولید می‌شود، به مراتب بهتر است.

مدیرعامل شرکت آهن و فولاد جهان سپاهان در خصوص تجهیزات و ماشین‌آلات مورد استفاده در خط تولید، خاطرنشان کرد: کارخانه ما از ۹ خط رول فرمینگ تشکیل شده که بخشی از تجهیزات آن، وارداتی و بخشی

زمانی که قیمت‌ها به دلایل

مختلف در بازار افزایش

می‌یابد، تولیدکنندگان در

تمامی بخش‌ها اعم از

تامین مواد اولیه تا تولید

محصولات نهایی دچار

مشکل می‌شوند

سیاست گذاری همه جانبه فولاد مبارکه در مدیریت کیفیت

شرکت فولاد مبارکه به عنوان یکی از نقش‌آفرینان اصلی صنعت فولاد در کشور و منطقه خاورمیانه، همواره سیاست‌گذاری‌های خود را به نحوی انجام می‌دهد تا محصولات و شاخص‌های عملکردی فرایندهای تولید خود را همگام با استانداردها و نیاز مشتریان برنامه‌ریزی کند.

مشتری محور بودن بدین معناست که در تمامی فرایندهای سازمان، مشتری باید محور و کانون تمرکز و توجه باشد و خواسته‌ها و الزامات او مدنظر قرار گیرد و به عبارتی دیگر صدای مشتری باید در تمامی فرایندهای سازمان لحاظ و تمامی خواسته‌ها چه تصریحی و تلویحی برآورد کرد.

■ زنجیره کنترل کیفی در صنعت فولاد

وی در ادامه به اهمیت کیفیت در صنعت فولاد اشاره کرد و گفت: در صنعت فولاد مانند سایر صنایع، کلیه اجزای زنجیره تامین بر روی کیفیت و مدیریت تأثیرگذار است. تامین‌کنندگان صنعت فولاد همچون معادن، یکی از مهم‌ترین ارکان تأثیرگذار بر این صنعت هستند زیرا کیفیت سنگ آهن فرآوری شده و کنسانتره ارسالی جدای از آنکه تأثیر بسزایی بر محصول نهایی از طریق ایجاد ناخالصی یا سایر عیوب را دارد، موجب افزایش هزینه تولید و مصارف انرژی و در مجموع هدررفت منابع می‌شود. فرایندهای تولیدی نیز به عنوان هسته مرکزی تأثیر مستقیمی بر کیفیت دارند. علاوه بر این موارد، بینش‌ها، سیاست‌های کلان، تعهد مدیریت و به دنبال آن اصول کلی و ارزش‌هایی که در یک صنعت وجود دارد، می‌تواند بر موثر بودن مدیریت کیفیت اثرگذار باشد. همچنین شرکت‌های پیمانکار به عنوان بازوهای اجرایی نقش مهمی بر کیفیت محصولات و عملکرد صحیح و اثر بخش مدیریت

در صنعت فولاد بحث تولید فولاد سبز مطرح شده است و با توجه به پیگیری جهانی این موضوع، انتظار می‌رود بنگاه‌هایی که توان انطباق با این الزامات زیست‌محیطی را نداشته باشند، نه تنها از قدرت رقابت در بازارهای آتی برخوردار نیستند بلکه با چالش از دست دادن سهم و قدرت بازار خود مواجه شوند.

رئیس سیستم‌های مدیریت کیفیت و سرآمدی شرکت فولاد مبارکه عنوان کرد: مدیریت کیفیت شامل تمامی فرایندها، روش‌ها و اصولی است که بر اساس آن محصول و خدمات مطابق با خواسته‌ها و انتظارات ذی‌نفعان ارائه می‌شود. در حقیقت کیفیت به صورت تصادفی ایجاد نمی‌شود بلکه باید برای تحقق آن برنامه‌ریزی را در تمامی ابعاد سازمان، از بازاریابی و شناسایی خواسته‌های مشتری گرفته تا طراحی محصول، فرایند تولید، نگهداری و انبارش محصول، تحویل به مشتری و حتی خدمات پس از فروش و نحوه و عواقب استفاده از محصول اجرایی کرد. در نتیجه در صورتی که مدیریت کیفیت به طور نظام‌مند و یکپارچه در سازمان ایجاد شود، می‌توان انتظار بهبود در کل سیستم را داشت. از این رو با توجه به ابعاد ذکر شده مدیریت کیفیت، تمامی ارکان یک سازمان باید در تولید یک محصول با کیفیت هماهنگ باشند.

کیانی با بیان اینکه لازمه کسب قدرت بازاری برای هر سازمان، مشتری محوری است، تصریح کرد:

علی کیانی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» در خصوص اهمیت کیفیت در تولید محصولات فولادی، بیان کرد: مقوله کیفیت در گذر زمان تعاریف متفاوتی را به خود دیده و امروزه ابعاد و مفاهیم گسترده‌ای اتخاذ کرده است. در ابتدا قابلیت‌های بنگاه در پاسخگویی و برآورده شدن نیاز مشتریان، تنها فاکتور ارزیابی عملکرد کیفی تلقی می‌شد. با تعریف و تدوین استانداردها در صنایع، مفهوم کیفیت به سمت تطابق با این استانداردها تغییر مسیر داد. امروزه مفهوم کیفیت از منظر فعالان صنعت و مشتریان چیزی فراتر از محورهای کیفیت محصول در نظر گرفته می‌شود. مسائل نوظهوری مانند ملاحظات زیست‌محیطی در فرایند عملیاتی شرکت تولیدکننده به انتظارات مشتریان از کیفیت محصول راه یافته است. با توجه به این تغییرات، مفهوم کیفیت، دیگر تطابق با استانداردهای موجود کفایت نمی‌دهد. در صنعت فولاد همانند سایر صنایع و کسب‌وکارها، کیفیت یکی از مهم‌ترین ارکان برای حضور و ادامه حیات در فضای رقابتی آن محسوب می‌شود. بنابراین تنها واحدهایی می‌توانند در این فضا حضور داشته باشند که همواره کیفیت محصول خود را مدیریت و با توجه به خواسته مشتریان و ذی‌نفعان، فلسفه بهبود بی‌پایان را درون سازمان پیاده‌سازی کنند.

وی افزود: به عنوان مثال طی چند سال اخیر،

کیفیت ایفامی کند.

رئیس سیستم‌های مدیریت کیفیت و سرآمدی شرکت فولاد مبارکه خاطر نشان کرد: در کنار عوامل درون سازمانی و لجستیکی، سیاست‌های بین‌المللی نیز بحث مدیریت کیفیت را در صنعت فولاد تحت‌الشعاع خود قرار می‌دهند. برای مثال ردپای سیاست جهانی کرین صفر به صنعت فولاد، خواسته‌ها و الزامات اساسی را برای شرکت‌ها ایجاد کرده است. در واقع صنعت فولاد باید اهمیت پایداری را در آینده جهان درک کند و در کنار مسائل اقتصادی و صنعتی، موضوعات زیست‌محیطی و اجتماعی را در نظر بگیرد. بدیهی است که حصول این امر مهم نیازمند تغییر روند کلی، نه فقط در فرایند تولید بلکه در کل حلقه‌های زنجیره تولید است. فولاد، تار و پود زندگی و محور توسعه تمامی محصولات در صنایع دیگر و زیرساخت حیاتی جامعه بشری است. به همین سبب لازم است صنایع فولادی برای این امر مهم، جایگاه ویژه‌ای قائل شوند و توجه به مسائل پایداری را در دستور کار خود قرار دهند.

کیانی با تاکید بر اینکه ارتباط مقوله مدیریت کیفیت و بقای سازمان، دو سویه و به شکل یک هم‌زیستی پایدار است، اضافه کرد: به این مفهوم که خود اقدامات و سیاست‌های انجام شده در حوزه مدیریت کیفیت می‌تواند با هم‌گامی با بازار، موجب افزایش فروش و تقویت شاخص‌های سودآوری برای مجموعه شود. همان‌گونه که در بخش‌های قبلی توضیح داده شد، کیفیت شامل

انطباق محصول با خواسته‌ها و انتظارات مشتری است که با لنز پایداری شامل محیط زیست، اجتماع و اقتصاد نیز می‌شود. بنابراین اقدامات انجام شده در مدیریت کیفیت، موجب بهبود کیفیت محصول تولیدی می‌شود و به دنبال آن، جذب مشتریان بیشتری را به دنبال خود دارد که از کیفیت محصولات ارائه شده رضایت دارند. همچنین موضوعات جدیدی در حوزه صنعت مانند فولاد بدون کرین و فولاد سبز، موجب ایجاد فضاهای رقابتی جدیدی شده که در حال تسخیر فضای قبلی است و تنها با انجام اقداماتی در این حوزه می‌توان به آن‌ها ورود پیدا کرد.

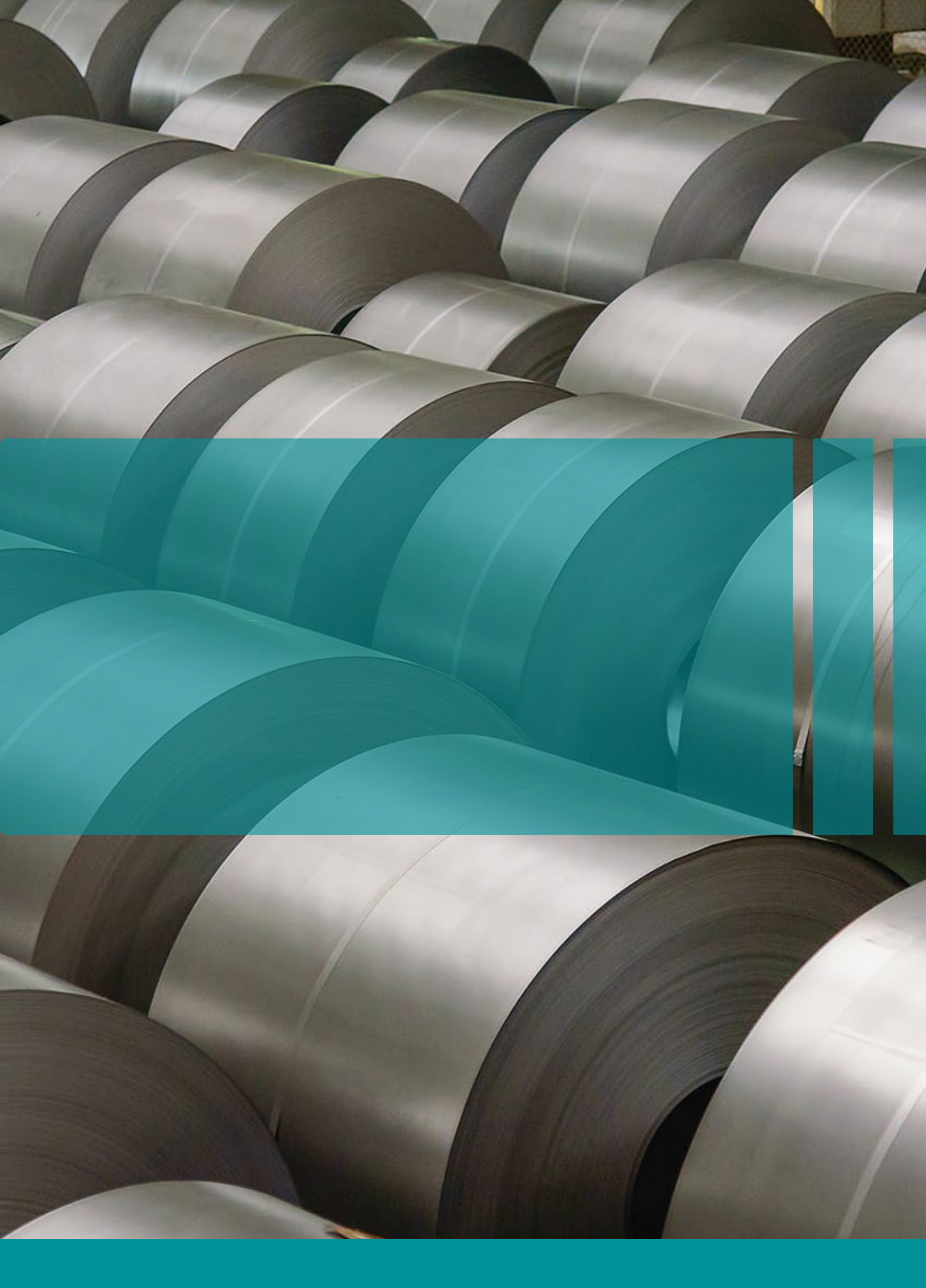
■ پایداری فولاد مبارکه در مدیریت کیفیت

وی عنوان کرد: شرکت فولاد مبارکه اصفهان مانند همیشه رویکردهای خود قبلی خود، مبنی بر تقویت و به‌روزرسانی استانداردهای مدیریتی مانند ایزو ۹۰۰۰، ایزو ۱۴۰۰۰ و... را ادامه می‌دهد. تفاوت اصلی رویکردهای جدید فولاد مبارکه، لحاظ کردن مدیریت پایداری و لنز پایداری در تمامی استراتژی‌ها و حرکت‌های خود است. بدین معنا که در هر استراتژی توسعه‌ای و محصول جدیدی که ارائه می‌شود، باید رویکردهای پایداری مد نظر قرار بگیرد. باید در تمامی مسائل سازمان سه‌جانبه زیست‌محیطی، اجتماعی و اقتصادی در کانون توجه قرار گیرد. رئیس سیستم‌های مدیریت کیفیت و سرآمدی

شرکت فولاد مبارکه تاکید کرد: در رویکردهای اخیر فولاد مبارکه، توجه از مشتری به سمت ذی‌نفع توسعه‌یافته و تعامل و مشارکت با کلیه ذی‌نفعان، محور اساسی تمامی حرکت‌ها قرار گرفته است و نگاه تک‌بعدی به مسئله کیفیت به طور کلی کنار گذاشته شده و تمامی ذی‌نفعان مرتبط با سازمان به نوعی مورد توجه قرار گرفته‌اند. در همین راستا پروژه‌هایی مانند مدیریت ذی‌نفعان که شامل شناسایی و دسته‌بندی کلیه بخش‌های مرتبط با فولاد مبارکه و بررسی خواسته‌ها و انتظارات آن‌ها و پاسخ‌دهی مناسب است، جزویکی از استراتژی‌های اساسی سازمان قرار گرفته است. از آنجایی که حرکت مطابق استانداردها از ابتدا، یکی از رویکردهای کلان و اساسی شرکت فولاد مبارکه بوده است، در این زمینه نیز این شرکت مطابق با استانداردهای مرتبط که شامل استاندارد AA1۰۰۰ می‌شود، حرکت می‌کند و در ادامه نیز با توجه به استانداردهای جهانی از جمله «GRI» گزارش‌های پایداری مربوطه ارائه می‌شود.

کیانی در پایان یادآور شد: لازم به ذکر است که شرکت فولاد مبارکه در سال‌های اخیر، موفق به اخذ ۱۰ گواهی استاندارد مدیریتی در حوزه‌های مختلف کیفیت، محیط زیست، ایمنی، بهداشت شغلی، انرژی، تعدیل ریسک، آموزش، رضایت مشتری، کالبراسیون و آزمایشگاه شده است و برنامه استقرار دو استاندارد دیگر در حوزه مدیریت نوآوری و مدیریت آب را در دستور کار خود قرار داده است.





آلومینیوم

تولید یک میلیون و ۵۶۰ هزار تنی آلومینیوم شرکت آبادر سال ۲۰۲۲

نیروی انسانی، عامل حیات یک واحد تولیدی

تولید یک میلیون و ۵۶۰ هزار تنی آلومینیوم شرکت آلبا در سال ۲۰۲۲

تولید آلومینیوم پرایمری در شرکت آلبا از سال ۲۰۱۷ تا ۲۰۲۱ روند صعودی داشت. در سال ۲۰۲۱، میزان تولید آلومینیوم در این شرکت حدود ۰.۸ درصد رشد داشت و به یک میلیون و ۵۶۰ هزار تن رسید. شرکت آلبا در همین سال بدون افزایش ظرفیت و با استفاده از فناوری جدید، میزان تولید را افزایش داد. با به‌کارگیری تکنولوژی‌های جدید، نرخ انتشار «GHG» برای هر تن آلومینیوم کاهش پیدا کرد. میزان حاشیه «EBITDA» شرکت آلبا در سال ۲۰۲۱، حدود ۳۸.۸ درصد بود که رشد قابل توجهی نسبت به سال گذشته داشت. درآمد این شرکت در سال ۲۰۲۱، حدود چهار میلیون و ۲۲۰ هزار دلار بود. با کاهش هزینه‌های تولید، استفاده از تکنولوژی «(EGA) DX + Ultra» برای تولید آلومینیوم و تکنولوژی توربین گاز «(9HA GE's)» در تولید انرژی، درآمد این شرکت افزایش پیدا کرد. افزایش قیمت آلومینیوم در سال ۲۰۲۱ نیز به افزایش درآمد شرکت آلبا کمک کرد.



شرکت عمومی است. شرکت آلبا قصد دارد انتشارات گازهای گلخانه‌ای خود را تا سال ۲۰۳۵ حدود ۳۰ درصد کاهش دهد و در سال ۲۰۶۰ انتشارات خود را به صفر برساند. در سال ۲۰۲۱، آلبا به اهداف خود که انتشار گاز «CO₂» به ازای هر تن آلومینیوم کمتر از هشت تن بود، دست یافت. نسبت شدت انتشار «GHG» در سال ۲۰۲۱ حدود ۷.۹ بود.

■ **روند نزولی نرخ انتشار «GHG»**
مودار ۱، نرخ انتشار گاز گلخانه‌ای در فرایند

ذوب به ۴۵۰ هزار تن در سال ۱۹۹۲ افزایش یافت. در سال ۲۰۰۵، آلبا با یک خط کاهش قدیمی، خط ۵ را راه‌اندازی کرد که ظرفیت شرکت را به بیش از ۸۶۰ هزار تن آلومینیوم در آن زمان افزایش داد. در سال ۲۰۲۰ هم‌زمان با افتتاح خط ۶، ظرفیت تولید آلبا به حدود یک میلیون و ۵۰۰ هزار تن رسید.

حدود ۶۹.۳۸ درصد سهام این شرکت متعلق به شرکت هلدینگ بحرین مملکت است و ۲۰.۶۲ درصد سهام آن به شرکت سرمایه‌گذاری صنعتی «SABIC» اختصاص دارد. ۱۰ درصد دیر سهام این

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت مشاوره اقتصادی آرمان آتورپات، آلومینیوم بحرین «Alba»، اولین کارخانه ذوب آلومینیوم در خاورمیانه است که فعالیت تجاری خود را در سال ۱۹۷۱ آغاز کرد. موفقیت اولیه این شرکت، زمینه را برای رونق صنعت پایین‌دست آلومینیوم ایجاد کرد. آلبا در سال ۱۹۶۸ تأسیس شد و در سال ۱۹۷۱ با ظرفیت سالانه ۱۲۰ هزار تن در سال شروع به فعالیت کرد. پس از کارهای نوسازی و توسعه، ظرفیت کارخانه

تولید یک تن آلومینیوم شرکت آلبا از سال ۲۰۱۷ تا ۲۰۲۱ را نشان می‌دهد. به طور کلی روند نرخ انتشار گازهای گلخانه‌ای برای تولید آلومینیوم از سال ۲۰۱۷ تا ۲۰۲۱ نزولی بوده است. نرخ رشد مرکب سالانه انتشارات کربنی این شرکت در دوره مورد بررسی حدود منفی ۳.۶ درصد بود. نسبت انتشار گاز گلخانه‌ای به میزان تولید آلومینیوم شرکت آلبا در سال ۲۰۲۰، حدود ۷.۹۶۲ بود و در سال ۲۰۲۱ با کاهش ۰.۵ درصدی به حدود ۷.۹۲۱ رسید. یکی از دلایل بهبود این نرخ، استفاده از نیروگاه ۵ با راندمان بالاتر و توقف نیروگاه‌های قدیمی با راندمان پایین‌تر ۱ و ۲ در سال ۲۰۲۱ بود. میزان انتشار گاز گلخانه‌ای به صورت مستقیم حدود ۹ میلیون و ۱۰ هزار تن کربن معادل در سال ۲۰۲۱ بود که این رقم سهمی معادل ۷۳.۴ درصد از کل انتشارات «GHG» این شرکت داشت. میزان انتشار «GHG» به صورت غیر مستقیم نیز حدود ۱۳ هزار و ۷۰۰ تن کربن معادل بود.

روند تولید آلومینیوم در شرکت آلبا از سال ۲۰۱۷ تا ۲۰۲۱ صعودی بود و نرخ رشد مرکب سالانه تولید آلومینیوم حدود ۱۲.۳ درصد ثبت شد. میزان تولید آلومینیوم در سال ۲۰۲۰ حدود یک میلیون و ۵۵۰ هزار تن بود که با رشد ۰.۸ درصدی در سال ۲۰۲۱، به یک میلیون و ۵۶۰ هزار تن رسید. در سال ۲۰۱۹ میزان تولید آلومینیوم حدود یک میلیون و ۳۷۰ هزار تن بود که در مقایسه با سال ۲۰۱۸، حدود ۳۵ درصد رشد داشت. با اضافه شدن خط تولید ۶ به کارخانه آلبا در سال ۲۰۱۹، ظرفیت تولید آلومینیوم ۵۴۰ هزار تن افزایش پیدا کرد که این اتفاق جهش بزرگی در تولید آلومینیوم این شرکت بود. اجرای فناوری اختصاصی جهانی آلومینیوم «EGA DX + Ultra» امارات متحده عربی در خط ۶، این خط را قادر ساخته است تا میزان تولید را بدون افزایش ظرفیت افزایش دهد. در ذوب آلومینیوم، افزایش آمپراژ باعث افزایش تولید و کاهش هزینه ساخت هر تن سلول‌های احیای جدید و بهبود بهره‌وری سلول‌های موجود می‌شود.

رشد ۴۹ درصدی درآمد در سال ۲۰۲۱

نمودار ۲، میزان درآمد و حاشیه «EBITDA» شرکت آلبا از سال ۲۰۱۷ تا ۲۰۲۱ را نشان می‌دهد. به

طور کلی روند درآمد شرکت آلبا از سال ۲۰۱۷ تا ۲۰۲۱ صعودی بود. میزان درآمد این شرکت در سال ۲۰۲۰، حدود دو میلیارد و ۸۳۰ میلیون دلار بود و با رشد ۴۹.۲ درصدی در سال ۲۰۲۲، درآمد این شرکت به حدود چهار میلیارد و ۲۲۰ میلیون رسید. یکی از دلایل افزایش درآمد این شرکت در سال ۲۰۲۱، افزایش قیمت آلومینیوم در بورس لندن و رشد پرمیوم بود. قیمت آلومینیوم در بورس لندن در سال ۲۰۲۱، حدود دو هزار و ۴۷۵ دلار بر تن بود که در مقایسه با سال پیش از آن حدود ۴۵.۵ درصد رشد داشت.

به طور کلی روند حاشیه «EBITDA» شرکت آلبا از سال ۲۰۱۷ تا ۲۰۱۹، نزولی و پس از آن تا سال ۲۰۲۱ صعودی بود. در سال‌های ابتدایی از دوره مورد بررسی، «EBITDA» روند نزولی داشت که این امر باعث کاهش حاشیه آن شد. یکی از دلایل افت «EBITDA»، افزایش هزینه‌های مربوط به تولید به

ویژه در بخش تامین مواد اولیه بود. در سال ۲۰۲۰، حاشیه «EBITDA» حدود ۱۶.۱ درصد بود و در سال ۲۰۲۱ به حدود ۲۸.۸ درصد رسید. با افزایش قیمت آلومینیوم در بورس لندن، میزان فروش و در نهایت میزان «EBITDA» افزایش پیدا کرد. استفاده از تکنولوژی توربین گاز «9HA GE» در یکی از نیروگاه‌های شرکت آلبا، آن را به کارآمدترین نیروگاه سیکل ترکیبی در خلیج فارس تبدیل کرده است. همچنین با کاهش هزینه‌های تولید حاشیه «EBITDA» این شرکت افزایش یافت.

از جمله برنامه‌های شرکت آلبا برای سال‌های آتی، ادامه روند صعودی تولید آلومینیوم است. برای این منظور، این شرکت سعی دارد نیروگاه خط ۵ و مزرعه سلول خورشیدی خود را توسعه دهد. همچنین برنامه خط ۷ تولید آلومینیوم در دست مطالعه و امکان‌سنجی است.

نمودار ۱- شدت انتشار GHG و تولید آلومینیوم



نمودار ۲- درآمد و حاشیه EBITDA



مدیرعامل شرکت بهین استیل پامیر عنوان کرد:

نیروی انسانی، عامل حیات یک واحد تولیدی

مدیرعامل شرکت بهین استیل پامیر تولیدکننده شمش آلومینیوم آلیاژی گفت: در حال حاضر کمبود نیروی انسانی متخصص برای ما تولیدکنندگان یک چالش اصلی است؛ همچنین در کنار جذب نیروی انسانی، حفظ آن نیز دشوار شده و واحدهای تولیدی دیگر با شناسایی ریخته‌گران ماهر، سعی می‌کنند با ارائه پیشنهادهای مختلف آن‌ها را جذب کنند.

موضوع بر میزان عرضه و تقاضای شمش نیز تاثیرگذار است. با توجه به اینکه این واحد صنعتی در یکی از شهرهای صنعتی اطراف اراک واقع شده و از شهر دور است اما سازمان‌های دولتی به دود حاصل از فرایند ذوب حساسیت نشان می‌دهند؛ به همین دلیل برای کاهش دود از فیلترهای مخصوصی استفاده می‌کنیم که حدود ۵۰ تا ۶۰ درصد از میزان دود خروجی را می‌کاهند. ضمن استفاده از فیلترها، تمایل به استفاده از قراضه و آلومینیوم‌های بازیافتی به دلیل بهره‌وری بالاتر و آلودگی کمتر داریم. البته زمانی که با نوسانات بازار با کمبود مواد اولیه مواجه می‌شویم، به ناچار برای اینکه کارگاه به فعالیت خود ادامه دهد از خاک آلومینیوم استفاده می‌کنیم؛ همین موضوع باعث می‌شود تا برخی روزها ساعات فعالیت مجموعه تغییر کرده و در شب به تولید ادامه دهیم اما به دلیل مسافت دور کارگاه از شهر برای تامین موادی که کارگران حین تولید درخواست دارند و یا تعمیر ماشین‌آلات و تجهیزات، بیشتر تمایل داریم که در روز فعالیت داشته باشیم.

برای جلوگیری از صرف هزینه‌های بیشتر، برای تولید هر محصول باید از آنالیز خاصی استفاده کرد. شرکت بهین استیل پامیر برای ذوب مواد اولیه خود از کوره‌ها زمینی استفاده می‌کند، البته برخی تولیدکنندگان با استفاده از کوره‌های «DC» بیلت آلومینیومی ۱۲ متری تولید کرده و آن‌ها را در سایزهای ۷۰ سانتی‌متری برش می‌دهند. همچنین در کنار تولید شمش آلومینیوم، این کارگاه به تولید استیل برای صنایع پتروشیمی و پالایشگاه‌ها و... با آنالیزها مختلف مشغول است.

وی با اشاره به مشکلاتی که با آن‌ها دست و پنجه نرم می‌کنند، اظهار کرد: می‌توان از کمبود مواد اولیه، مسائل زیست‌محیطی مربوط به ذوب و نوسان قیمت شمش به عنوان اصلی‌ترین چالش‌هایی که با آن‌ها در مسیر تولید مواجه هستیم نام برد. در رابطه با نوسان قیمت شمش، هر شش ماه، دو یا سه بار قیمت محصول نهایی که ما تولید می‌کنیم دچار نوسان می‌شود که ناشی از افزایش قیمت‌های جهانی و افزایش قیمت شمش آلومینیوم در داخل است؛ این

مهدی حسینی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» بیان کرد: این شرکت فعالیت خود را از سال ۱۳۹۸ با تولید شمش آلومینیوم آلیاژی در استان اراک شروع کرد؛ عمده مواد اولیه این واحد تولیدی قراضه، آلومینیوم‌های بازیافت شده همچون بسته‌بندی محصولات غذایی، نمای کامپوزیت ساختمان‌ها و خاک آلومینیوم است. شمش آلومینیوم آلیاژی با خلوص ۹۸ و ۹۹ درصد برای تولید کرکرها، در و پنجره دو جداره و شمش با خلوص ۹۶ و ۹۷ درصد برای ساخت درب‌های آلومینیومی معمولی مورد استفاده قرار می‌گیرد. برای تولید شمش با خلوص ۹۸ درصد از ضایعات بسته‌بندی محصولات غذایی، شمش با خلوص ۹۹ درصد از ضایعات نمای کامپوزیتی و از ضایعات قوطی‌های آلومینیومی برای تولید شمش با خلوص ۹۶ و ۹۷ درصد استفاده می‌کنیم. اگر تولیدکنندگان برای تولید در و پنجره‌ها از شمش با خلوص پایین‌تر از ۹۹ و ۹۸ درصد استفاده کنند، محصول نهایی از کیفیت لازم برخوردار نبوده و دچار شکستگی می‌شود؛ به همین دلیل



■ شیب تند تقاضای شمش آلومینیوم

مدیرعامل شرکت بهین استیل پامیر در خصوص وضعیت بازار مصرف و میزان تقاضا برای شمش آلومینیوم آلیاژی، مطرح کرد: تقاضا برای شمش آلومینیوم بسیار بالاست؛ تولیدکنندگان اگر بتوانند مواد اولیه مورد نیاز خود را به مقدار کافی تهیه کنند، می‌توانند به راحتی شمش با خلوص مختلف از ۹۵ درصد تا ۹۹ درصد را تولید و در بازار مصرف به فروش برسانند زیرا به دلیل تقاضای بالا، دغدغه فروش محصولات را ندارند. همچنین به دلیل اینکه اکثر واحدهای تولیدی فعال در صنعت آلومینیوم در استان اراک قرار دارند، به طور دائمی تقاضا برای شمش وجود دارد. میزان تقاضا آنچنان بالاست که اگر با تمام توان و شایه‌روزی فعالیت کنیم، شاید بتوانیم ۵ درصد نیاز بازار را رفع کنیم. به سبب ایجاد واحدهای تولیدی کوچک در زمینه تولید مقاطع آلومینیوم با مصرف ساختمانی همچون کرکره درب‌ها و در و پنجره‌های دو جداره، تقاضا برای شمش آلومینیوم آلیاژی روند صعودی دارد.

■ لزوم تامین پایدار انرژی و مواد اولیه

حسینی به بیان عملکرد مجموعه در سال ۱۴۰۱ پرداخت و گفت: متأسفانه طی دو سال گذشته به دلیل مشکلات ذکر شده، کمبود نیروی انسانی و قطعی گاز هیچ رشدی را در مجموعه شاهد نبودیم. می‌توان گفت مجموع زمانی که گاز مجموعه در یک سال قطع شده است به دو یا سه ماه می‌رسد و در کنار سایر مشکلات، این واحد به طور مفید ۶ ماه به تولید مشغول بوده است؛ یعنی به طور هفتگی دو یا سه روز گاز مجموعه قطع می‌شد. برای اینکه بتوانیم مواد اولیه را ذوب کنیم باید کوره‌ها از چند ساعت قبل روشن شده تا گرم شوند اما از سه‌شنبه تا شنبه گاز قطع می‌شد و سه روز بیشتر، زمان برای تولید نداشتیم؛ تا زمانی که ما مواد اولیه را تهیه کرده و آنالیزها را آماده کنیم، مجدداً گاز وصل می‌شد اما درست با شروع مرحله ذوب به دلیل مصرف زیاد برخی واحدهای دیگر، فشار گاز افت پیدا می‌کرد؛ با فشار کم گاز، امکان گرم نگه داشتن کوره وجود نداشت. علی‌رغم عدم فعالیت کارگاه، موظف

هستیم تا دستمزد کارکنان را بپردازیم و این یعنی متحمل شدن هزینه‌های بیشتر اما اگر با متوقف شدن جریان تولید ما کارکنان مجموعه را تعدیل کنیم، باید زمانی که مجدداً فعالیت را آغاز کردیم به دنبال نیروی کار مناسب باشیم، پس برای صرفه‌جویی در زمان و از دست ندادن نیروی کار متخصص باید آن‌ها را حفظ کنیم. امیدواریم در سال جاری با تهیه پایدار مواد اولیه و عدم محدودیت در تامین انرژی، بتوانیم ضررهایی که طی دو سال اخیر متحمل شدیم را جبران کنیم.

وی در همین راستا ادامه داد: برای تهیه پایدار مواد اولیه با احتساب هزینه‌های حمل‌ونقل اقدام به منعقد کردن قرارداد با تامین‌کنندگان استان‌های جنوبی کشور همچون شیراز و اصفهان کرده‌ایم. لازم به ذکر است هرچند که در صورت خرید مواد اولیه از استان‌های دورتر، هزینه حمل افزایش می‌یابد اما تامین مواد اولیه برای ما در درجه اول اهمیت قرار دارد. از دلایلی که باعث شد تا مواد اولیه خود را از سایر استان‌ها تهیه کنیم، کمبود مواد

اولیه در سطح استان است؛ با افزایش تعداد کارگاه‌های غیرمجاز در استان اراک، برای تهیه مواد اولیه با مشکل مواجه شده‌ایم.

■ رقابتی تنگاتنگ برای جذب نیروی ماهر

مدیرعامل شرکت بهین استیل پامیر در خصوص کمبود و مشکلات جذب نیروی انسانی در کارگاه‌های ریخته‌گری عنوان کرد: در اسفند ماه سال گذشته به دلیل تسویه کارکنان مجموعه، اکنون به دنبال استخدام نیروی کار جدید هستیم. از دلایل کمبود نیروی انسانی می‌توان به پیشنهاد سایر واحدهای تولیدی برای جذب ریخته‌گران ماهر اشاره کرد؛ به عنوان مثال ریخته‌گری که از یک تن بار، ۹۰۰ تا ۹۵۰ کیلوگرم محصول نهایی تولید می‌کند نیروی کار ماهر بسیار ارزشمندی است و شرکت‌های دیگر با شناسایی این افراد و ارائه پیشنهاد حقوق بالاتر، سعی در جذب آن‌ها دارند. در صورتی که ما تلاش خود را می‌کنیم تا تمام شرایط را مهیا کرده و نیروی خود را حفظ کنیم. با احتساب زمان استراحت، ساعات کاری مجموعه در روز از ساعت هشت صبح تا پنج عصر و شیفت شب از ساعت ۲۲ تا هفت صبح است؛ معمولاً خود کارکنان تمایل دارند در شیفت شب مشغول به کار شوند اما ما ترجیح می‌دهیم در روز مشغول به تولید باشیم زیرا تعمیر ماشین‌آلات و دستگاه‌ها در طول روز آسان‌تر است.

حسینی در رابطه با ماشین‌آلات و تجهیزات مورد استفاده در این کارگاه گفت: برخی از کوره‌های مورد استفاده در این واحد تولیدی از کشور چین وارد شده و طراحی کورها به طوری است که از سطح زمین دو متر فاصله دارند اما میزان بهره‌وری این کورها بسیار پایین است؛ به همین دلیل بیشتر از کوره‌های زمینی استفاده می‌کنیم. بوته‌هایی که اکنون برای ذوب استفاده می‌کنیم از چین خریداری کرده‌ایم اما در گذشته این بوته‌ها از آلمان وارد کشور می‌شد. این بوته‌ها هم از جنس

گرافیتی بوده و هم از نوع چدنی اما بوته‌های چدنی آنچنان برای ذوب مناسب نیستند زیرا یک تا ۲ درصد آهن موجود در آن‌ها داخل مذاب حل می‌شود؛ در صورتی که برای بوته‌های گرافیتی این اتفاق نمی‌افتد. زمانی که آهن موجود در بوته چدنی وارد مذاب می‌شود باعث کاهش کیفیت محصول نهایی و همچنین قیمت آن می‌شود؛ به عنوان مثال برای ریخته‌گری شمش با خلوص ۹۸ درصد که در بوته چدنی ذوب شده است، قیمت شمش تا هشت هزار تومان به ازای هر کیلوگرم کاهش می‌یابد. دستمزد ذوب در بوته گرافیتی بالاتر از چدنی است به طوری که دستمزد ذوب بوته چدنی و گرافیتی به ازای هر کیلوگرم ۵۰۰ هزار تومان با هم اختلاف دارند. اگر قراضه‌هایی که خریداری می‌کنیم دارای منیزیم کافی نباشد، برای افزایش کیفیت شمش به آن منیزیم اضافه می‌کنیم.

وی در خصوص طرح‌های توسعه‌ای شرکت بهین استیل پامیر توضیح داد: در حال حاضر منیزیم را از منابع داخلی تهیه می‌کنیم و گاهی اوقات اگر برخی همکاران نیاز به منیزیم داشته باشند در اختیار آن‌ها قرار می‌دهیم اما درصد توسعه فعالیت مجموعه و واردات منیزیم از چین هستیم. همچنین یکی دیگر از طرح‌های توسعه‌ای این مجموعه برای جلوگیری از خروج ارز از کشور، تامین مواد اولیه مورد نیاز برای تولید استیل از منابع داخلی برای تولیدکنندگان بود زیرا این مواد به صورت خام وارد کشور می‌شد؛ سعی داشتیم در زمینه صادرات مواد اولیه هم قدمی برداریم اما به دلیل کمبود نقدینگی از انجام این طرح بازماندیم.

وی با بیان اینکه تقاضا برای شمش آلومینیوم روزبه‌روز در حال افزایش است، تاکید کرد: یقیناً در سال‌های آینده کیفیت محصولات بیش از این افزایش پیدا خواهد کرد و به دلیل مزایای آلومینیوم نسبت به سایر فلزات از نظر کاربردی بودن، رنگ‌آمیزی آسان، زیبایی و ظرافت، آینده این صنعت بسیار روشن خواهد بود.

در سال‌های آینده کیفیت محصولات بیش از این افزایش پیدا خواهد کرد و به دلیل مزایای آلومینیوم نسبت به سایر فلزات از نظر کاربردی بودن، رنگ‌آمیزی آسان، زیبایی و ظرافت، آینده این صنعت بسیار روشن خواهد بود



تولید کیفی، توسعه پایدار ودانش بنیان



تولید انواع توری‌های آلومینیومی

صنایع توری کاشان



تولید اولیه: ۳۵۰ تن
توری آلومینیومی و ۵۰
تن سایر توری‌های فلزی

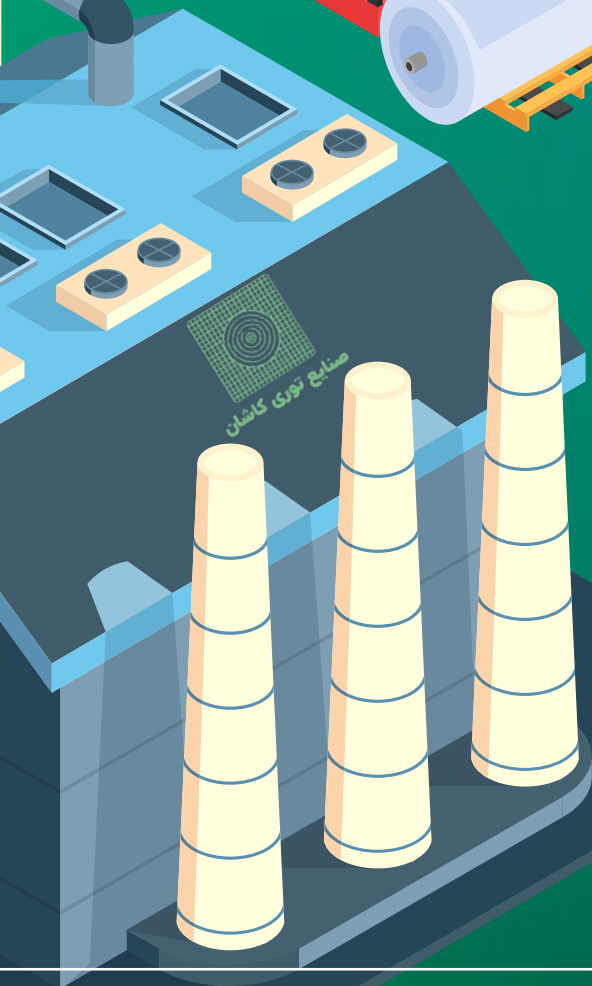
سال تاسیس: ۱۳۶۶



سال بهره‌برداری: ۱۳۷۱



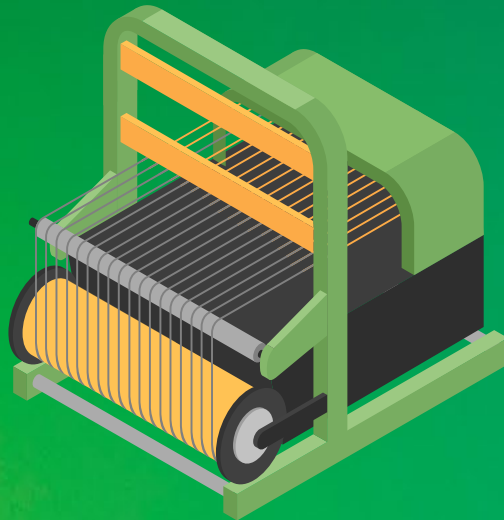
سیم، مفتول و میلگرد
آلومینیومی آلیاژی سری ۵۰۰۰
از قطر ۱۰ تا ۵,۹ میلی‌متر



توری های آلومینیومی آلیاژی
زیرسقفی با عرض های ۹۰ تا
۱۸۰ سانتی متر



انواع توری های فلزی
از جنس گالوانیزه، مس
و استیل با عرض های
۱۲۰ سانتی متر



توری های آلومینیومی
آلیاژی پشه ای با عرض های
۵۰ تا ۱۶۰ سانتی متر







مس

هدف‌گذاری تولید یک میلیون تن کاتد در شرکت ملی مس

کاهش تقاضای داخلی قراضه مس در ایالات متحده آمریکا

آینده صنعت سیم و کابل کشور در خطر است!

هدف‌گذاری تولید یک میلیون تن کاتد در شرکت ملی مس

شرکت ملی صنایع مس ایران به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان و صادرکنندگان کاتد مسی در خاورمیانه، در حالی افزایش تولید چهار برابری کاتد مس را در دستور کار خود قرار داده که این امر مستلزم سرمایه‌گذاری کافی جهت رونق اکتشاف و اجرای طرح‌های توسعه‌ای در این شرکت است.

بود. شرکت ملی صنایع مس ایران علی‌رغم مشکلات موجود در داخل و نوسان قیمت مس در بازارهای جهانی، به درآمدزایی قابل توجهی در پایان سال ۱۴۰۱ دست یافته است. جمع درآمد حاصل از فروش داخلی و صادراتی شرکت در پایان سال پیش، به ۸۸۳ هزار و ۳۹۲ میلیارد و ۶۲۱ میلیون ریال رسیده که این میزان در مقایسه با سال قبل از آن، ۹ درصد افزایش یافته است؛ در حالی که در پایان سال ۱۴۰۰، درآمد ۸۰۹ هزار و ۴۶۷ میلیارد و ۶۰۱ میلیون ریالی در این شرکت به دست آمده بود.

با همت و تلاش جهادگران شرکت ملی صنایع مس ایران در سال گذشته، ایران به رتبه پنجم جهان از لحاظ میزان ذخایر معدنی مس صعود کرد و به جای ایالات متحده آمریکا در این رتبه ایستاد. کشور ایران روی کمر بند مس جهان قرار گرفته است و بسیاری از استان‌های کشور از ظرفیت بالقوه ذخایر معدنی مس برخوردارند. در حال حاضر بیش از ۱۹ میلیارد تن ماده معدنی مس کشف شده به نام شرکت ملی ایران با احتساب اکتشاف تنها ۷ درصد در کشور به ثبت رسیده است و بر همین اساس می‌توان گفت تا حدود ۲۰۰ سال آینده مس کشف شده در اختیار این شرکت قرار خواهد

کافی جهت رونق اکتشاف و اجرای طرح‌های توسعه‌ای در این شرکت است. بدون شک افزایش تولید در شرکت ملی مس می‌تواند جایگاه ایران در تولید فلز مس را مانند ذخایر معدنی آن بهبود بخشد و در میان برترین کشورهای جهان قرار دهد.

■ افزایش ۹ درصدی درآمد «فملی» در پایان سال ۱۴۰۱

جمع تولید سه محصول مهم شرکت ملی صنایع مس ایران یعنی کاتد، کنسانتره مس و اسید سولفوریک در پایان سال گذشته، به دو میلیون و ۴۱۲ هزار و ۲۶۷ تن رسیده که این میزان حاکی از رشد ۳ درصدی نسبت به سال پیش از آن بوده است. این شرکت در سال ۱۴۰۰ توانسته بود در مجموع دو میلیون و ۳۳۰ هزار و ۹۹۲ تن از این سه محصول تولید کند. در حوزه فروش، جمع فروش داخلی و صادراتی محصولات شرکت ملی مس در پایان سال پیش، به سه میلیون و ۶۶۹ هزار و ۳۴۴ تن رسیده که این میزان در هم‌سنجی با سال قبل از آن، ۲۲ درصد رشد داشته است؛ در حالی که در پایان سال ۱۴۰۰ دو میلیون و ۹۹۳ هزار و ۹۲۸ تن محصول در این شرکت به فروش رسیده

به گزارش خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، ایران روی کمر بند جهانی مس قرار دارد و این کمر بند از شمال غربی تا جنوب کشور امتداد یافته است. با اعلام سازمان زمین‌شناسی ایالت متحده آمریکا، ایران با ذخیره‌ای بالغ بر ۱۹ میلیارد تن در جایگاه پنجم برترین کشورهای دارنده ذخایر معدنی مس جهان قرار گرفته است. با این وجود، کشور ما در رتبه چهاردهم تولید کنسانتره مس و رتبه هفدهم تولید کاتد مس قرار دارد. با توجه به چشم‌انداز روشن مس در آینده و همچنین افزایش قیمت این فلز سرخ در بازارهای جهانی، باید توسعه اکتشاف هم‌زمان با رشد سرمایه‌گذاری در داخل کشور در دستور کار بخش‌های مختلف قرار بگیرد؛ چراکه افزایش تولید مس می‌تواند ضمن تامین نیاز بازارهای داخلی به این فلز پرکاربرد و بااهمیت، منجر به رونق صادرات و افزایش ارزآوری به داخل کشور در چنین شرایط دشوار اقتصادی شود. شرکت ملی صنایع مس ایران به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان و صادرکنندگان کاتد مسی در خاورمیانه، در حالی افزایش تولید چهار برابری کاتد مس را در دستور کار خود قرار داده که این امر مستلزم سرمایه‌گذاری

اکتشاف تعریف کرده است تا بتواند اکتشاف ۷ درصدی را به حدود ۱۴ درصد طی این مدت افزایش دهد.

■ افزایش چهار برابری تولید کاتد در شرکت ملی مس

در حوزه فرآوری، اقدامات خوبی در شرکت ملی مس طی سالیان اخیر انجام شده و برنامه جامع ۶ ساله به منظور افزایش بیش از چهار برابری تولید در این شرکت طراحی شده است. همان طور که پیش‌تر ذکر شد، ایران در رتبه پنجم از لحاظ ذخایر معدنی مس جهان قرار دارد؛ در حالی که در جایگاه چهاردهم تولید کنسانتره و هفدهم تولید کاتد قرار گرفته است. برنامه‌ریزی‌های لازم جهت صعود به رتبه پنجم تولید مس در شرکت ملی صنایع مس ایران انجام شده است و به همین منظور باید زیرساخت‌های لازم به بیش از چهار برابر افزایش پیدا کند که این امر مستلزم سرمایه‌گذاری حدود ۱۵ میلیارد دلاری است. به همین علت صنعت مس به عنوان یکی از صنایع پیشران کشور معرفی شده و مورد توجه ویژه دولت و مجلس شورای اسلامی قرار گرفته است. باید توجه داشت که کشورهای رقیب ایران در این صنعت، زیرساخت‌های خوبی را به منظور توسعه تولید مس فراهم کرده‌اند. برای مثال، می‌توان به کشور کنگو اشاره کرد که با تولید بیش از یک میلیون و ۸۰۰ هزار تن کاتد در سال، در رتبه چهارم جهانی تولید این محصول قرار گرفته است؛ در حالی که این کشور از لحاظ ذخایر معدنی مس، در رتبه نهم جهان قرار دارد.

شرکت ملی صنایع مس ایران جلسات و هماهنگی‌هایی با دولت و معاون اول رئیس‌جمهور در سال گذشته داشته که بر اساس آن مقرر شده است چهار شهر به منظور راه‌اندازی و تولید محصولات پایین‌دستی مس در استان‌های مختلف کشور با همکاری بخش خصوصی و شرکت‌های دانش‌بنیان در نظر

داشت. در سال ۱۴۰۱، شرکت ملی مس موفق به ثبت رکورد تاریخی بالغ بر ۲۰۰ هزار متر حفاری اکتشافی شده است؛ در حالی که این رقم در سال پیش از آن ۱۳۰ هزار متر بود. به منظور تقویت و توسعه اکتشافات در شرکت ملی صنایع مس ایران، تعداد دستگاه‌های حفاری اکتشافی مالکیتی شرکت از ۹ دستگاه به بیش از ۳۰ دستگاه افزایش یافته و ۳۰ دستگاه دیگر نیز سفارش‌گذاری شده است که به صورت مشارکت ساخت داخل و واردات از خارج در سال جاری در اختیار شرکت قرار خواهد گرفت. ارزش هر دستگاه در حدود ۴۰۰ هزار یورو است و بیش از ۱۲ میلیون یورو سرمایه‌گذاری در این زمینه صورت پذیرفته است. این شرکت در تلاش است میزان حفاری اکتشافی در سال ۱۴۰۲ را به بیش از ۲۵۰ هزار متر افزایش دهد. «فملی» بالغ بر یک هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان سرمایه‌گذاری در حوزه اکتشافات در سال گذشته داشته و به دنبال افزایش سرمایه‌گذاری در سال جاری است.

علاوه‌براین، شرکت ملی صنایع مس ایران نخستین آزمایشگاه جامع معدن و صنایع معدنی در منطقه شمال غرب کشور را با مشارکت دانشگاه تبریز در سال گذشته افتتاح کرده است. راه‌اندازی آزمایشگاه جامع معدن و صنایع معدنی در منطقه جنوب شرق نیز با همکاری دانشگاه شهید باهنر کرمان در دستور کار این شرکت قرار دارد و این آزمایشگاه تا پایان خرداد ماه امسال افتتاح خواهد شد. لازم به ذکر است که برخی کشورهای برتر جهان در صنعت مس مانند استرالیا و کانادا، موفق به اکتشاف ۱۰۰ درصدی پهنه‌های معدنی خود شده‌اند و دور دوم اکتشافات سرزمینی خود را آغاز کرده‌اند. بنابراین شرکت ملی مس نیازمند افزایش سرمایه‌گذاری در حوزه اکتشافات است و این امر باید در دستور کار تمام دست‌اندرکاران بخش معدن و صنایع معدنی کشور قرار بگیرد. به همین منظور این شرکت یک برنامه ۶ ساله را در بلندمدت برای حوزه

شرکت ملی صنایع مس ایران علی‌رغم مشکلات موجود در داخل و نوسان قیمت مس در بازارهای جهانی، به درآمدزایی قابل توجهی در پایان سال ۱۴۰۱ دست یافته است

گرفته شود تا بتوان ارزش افزوده بیشتری برای مس کاتد تولیدی شرکت ملی مس ایجاد کرد. استان‌های هدف شامل کرمان، آذربایجان شرقی و یزد است و استان چهارم بر پایه ابراز علاقمندی شرکت‌های دانش‌بنیان به منظور فعالیت در این حوزه انتخاب خواهد شد. در زمینه عرضه کاتد در بورس کالای ایران، شرکت ملی صنایع مس ایران خود را مکلف به تبعیت از سیاست دولت و همچنین سیاست‌گذاران

■ شرکت ملی مس در مسیر توسعه همه‌جانبه

کارخانه فلوتاسیون سرباره مس سرچشمه، یکی از مهم‌ترین پروژه‌های شرکت ملی مس است که در سال گذشته به بهره‌برداری رسید. در این پروژه، «فملی» موفق به تولید روزانه ۲۰۰ تن کنسانتره مس با عیار بالای ۲۲ درصد از سرباره‌ها و ضایعات حاوی مس در این کارخانه شد. این پروژه همچنین سبب بازگشت دوباره

عمومی فوق‌العاده شرکت در روزهای پایانی سال پیش به ثبت رسید. مهم‌ترین اقدام شرکت ملی مس در سال ۱۴۰۱، ورود به عرصه تولید یک میلیون تن کاتد بوده است؛ در همین راستا این شرکت پنج مگا پروژه را به پیمانکاران واگذار کرد و هم‌اکنون این پروژه‌ها از پیشرفت ۳ درصدی تا ۳۰ درصدی برخوردار هستند. ضمن اینکه اقدامات خوبی به منظور تامین مالی این پروژه‌ها که در حدود ۱۵



تثبیت بازار می‌داند و عرضه کاتد مس تولیدی این شرکت در بورس بر پایه نرخ ارز نیمایی صورت می‌پذیرد. تولید کاتد در شرکت ملی صنایع مس ایران افزایش یافته است و به میزان کافی در بازار داخلی عرضه و سپس روانه بازارهای صادراتی می‌شود. لازم به ذکر است که میزان عرضه کاتد شرکت ملی مس در بورس در سال ۱۴۰۱، با رشد ۲۵ درصدی نسبت به سال پیش از آن همراه بوده و حدود ۱۱۰ هزار تن کاتد نیز روانه بازارهای صادراتی شده است.

حدود ۱۵ میلیون تن سرباره حاوی مس به چرخه تولید و کاهش چشمگیر آلودگی‌های زیست‌محیطی می‌شود. پروژه هیپ‌لیچینگ مس سونگون، از دیگر پروژه‌های مهمی است که راه‌اندازی آن در سال گذشته سرعت بخشیده و به زودی تولید سالانه سه هزار تن کاتد مس در این مجتمع آغاز خواهد شد. همچنین افزایش سرمایه شرکت ملی صنایع مس ایران در سال گذشته از ۴۰ هزار میلیارد تومان به ۶۰ هزار میلیارد تومان در مجمع

میلیارد دلار ارزیابی می‌شود، در شرکت ملی مس انجام شده است که بخشی از آن از محل آورده سهام‌داران، بخشی از محل صندوق توسعه ملی و بخشی هم از محل سرمایه‌گذاری خارجی خواهد بود.

همچنین تفاهم‌های لازم به منظور تولید دامپتراک‌های عظیم معدنی با هپکو توسط این شرکت صورت گرفته و بیش از یک هزار سفارش تولید توسط شرکت ملی مس ایران در این زمینه به ثبت رسیده است.



منطقه ویژه اقتصادی صنایع معدنی و فلزی

خلیج فارس

P.G.M.I.S.E.Z

WWW.PGSEZ.IR

بندرعباس، کیلومتر ۱۳ بزرگراه شهید رجایی

کاهش تقاضای داخلی قراضه مس در ایالات متحده آمریکا

بر اساس داده‌های کمیسیون تجارت بین‌المللی ایالات متحده آمریکا، در حالی که حجم تقاضای داخلی مس در این کشور کاهش یافته است، حجم صادرات قراضه مس ایالات متحده آمریکا در سال ۲۰۲۲ به رشد خود ادامه داد و نسبت به سطح سال ۲۰۲۱، حدود ۱.۵۴ درصد افزایش یافت.



به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از موسسه «Fastmarkets»، در سال ۲۰۲۲، حجم صادرات ایالات متحده آمریکا به مالزی با ۵۶،۰۵ درصد کاهش، به ۱۶۷ هزار و ۶۷۶ تن رسید که ۹۳ هزار و ۹۹۰ تن نسبت به سال ۲۰۲۱ کاهش داشت. این حجم کاهش با افزایش صادرات به

کشورهای چین و هند که به ترتیب ۲۳،۱۹ درصد (با ۶۰ هزار و ۸۹۳ تن) و ۶۴،۱۱ درصد (۳۷ هزار و ۳۴ تن) افزایش یافت، جبران شد.

یکی از منابع مطلع از وضعیت بازار در روز ۱۵ فوریه ۲۰۲۳ بیان کرد: به نظر می‌رسد تنها مسئله‌ای که بازار داخلی آمریکا را سرپا نگه

داشته، نوع قیمت‌گذاری صادراتی این کشور در چند سال گذشته بوده است. به علاوه حجم تقاضا برای سال ۲۰۲۲، بسته به وضعیت عرضه روند نوسانی داشته است. از سوی دیگر، حجم صادرات آمریکا به یونان، هنگ‌کنگ و کره جنوبی نیز به ترتیب ۳۵،۲۲ درصد، ۳۲،۶۵ درصد

نسبت به ایجاد این سیستم طبقه‌بندی جدید ابراز نگرانی و اعلام کردند طبق این سیاست جدید، تفاوت جزئی میان «قراضه‌ها» و «مواد قابل بازیافت» که توسط آژانس‌های تحت نظارت گروه بازرسی و صدور گواهی چین تعیین شده و دیگر اعمال نمی‌شود، وجود دارد.

بر اساس بیانیه مشترک ۱۰ تولیدکننده برتر مس در چین در ماه نوامبر سال ۲۰۲۲، این تولیدکنندگان به دنبال متقاعد کردن دولت این کشور برای کاهش سختگیری در رعایت یک سری از استانداردهای اعمال شده مرتبط با واردات قراضه بودند. آن‌ها اعلام کردند که مس بازیافتی حدود ۲۵ درصد از حجم کل تولید آن‌ها را تا سال ۲۰۲۵ تشکیل می‌دهد.

مصرف‌کنندگان قراضه در چین، قراضه مس وارداتی را به نمونه تولید شده آن در این کشور ترجیح می‌دهند؛ چراکه از لحاظ کیفیتی و سهولت در دریافت تخفیف‌های پرداخت مالیاتی بر نمونه داخلی آن برتری دارد.

سهام بازار چین از صادرات ایالات متحده آمریکا در سال ۲۰۱۹، به ۱۰،۰۷ درصد رسید اما از این سال به بعد، سهم چین به ۳۱،۵۰ درصد در سال ۲۰۲۲ افزایش یافت. سهم واردات چین از آمریکا نسبت به دومین کشور واردکننده از این کشور با سهم ۲۰ درصدی پیشی گرفت.

یک معامله گر فلزات در ماه نوامبر ۲۰۲۲ و قبل از اتمام اعمال قرنطینه مرتبط با شیوع ویروس کرونا در چین، بیان کرد: اغلب اوقات، وضعیت بازار مس بر اساس آنچه در چین اتفاق می‌افتد، تغییر می‌کند.

وی افزود: با توجه به اینکه چین به طور کلی بزرگ‌ترین مصرف‌کننده مس و فلزات است، هرگونه فعالیت این کشور در این زمینه بیشترین تاثیر را بر بازار مس خواهد داشت.

به عنوان مثال، اگر در چین اعمال قرنطینه‌ای صورت گیرد و فعالیت‌های اقتصادی در این کشور کاهش یابد، احتمال کاهش قیمت مس وجود دارد. این معامله گر تاکید کرد که اگر اوضاع فعالیت‌های اقتصادی به حالت عادی

و ۱۷،۰۲ درصد کاهش داشته است.

این منبع مطلع اظهار داشت: انتظار می‌رود که چین پس از اتمام اعمال قرنطینه مرتبط با شیوع ویروس کرونا در این کشور با موجی از حجم تقاضا روبه‌رو شود اما به نظر می‌رسد که این اتفاق به تدریج رخ دهد.

یک منبع مطلع دیگر عنوان کرد: حجم تقاضا در چین قبل از اتمام اعمال قرنطینه مرتبط با شیوع ویروس کرونا در این کشور کم بود.

گفتنی است که روند تجارت مس به دلیل یک سری تغییرات در سیاست چین که منجر به ایجاد یک وضعیت بلا تکلیفی گسترده در بازار شد، به حالت تعلیق درآمد اما در نهایت وضعیت این تجارت بهبود یافت. در همین راستا، حجم صادرات ایالات متحده آمریکا به چین حدود ۲۳۳،۷۸ درصد نسبت به سطح سال ۲۰۱۹ افزایش یافت و حجم واردات به ۳۲۳ هزار و ۴۸۵ تن در سال ۲۰۲۲ در مقایسه با حجم ۹۶ هزار و ۹۱۷ تن در سال ۲۰۱۹ رسید.

در سال ۲۰۱۸، شورای دولتی جمهوری خلق چین اعلام کرد که در تلاش برای اجرای ممنوعیت کامل واردات قراضه‌های جامد از جمله تمام قراضه‌های فلزی تا پایان سال ۲۰۲۰ است.

■ امکان تولید قراضه‌های مس با کیفیت

بالا

در ماه ژانویه ۲۰۲۰، دولت چین فهرستی از مواد مسی تجدیدپذیر تغییر نام یافته را منتشر کرد و قراضه‌های مس و فلز برنج با کیفیت بالا را در دسته‌های جدیدی از این مواد تجدیدپذیر طبقه‌بندی کرد.

وزارت بوم‌شناسی و محیط‌زیست چین در اواخر سال ۲۰۲۰ اعلام کرد که امکان واردات مس و آلومینیوم بازیافتی که مطابق با استانداردهای این کشور برای فلزات تجدیدپذیر به جای استفاده از قراضه‌های جامد هستند، به این کشور از ماه نوامبر سال مذکور وجود دارد.

در زمان اعلام این خبر، فروشندگان آمریکایی

مصرف‌کنندگان قراضه در چین، قراضه مس وارداتی را به نمونه تولید شده آن در این کشور ترجیح می‌دهند؛ چراکه از لحاظ کیفیتی و سهولت در دریافت تخفیف‌های پرداخت مالیاتی بر نمونه داخلی آن برتری دارد

بازگردد، این احتمال وجود دارد که قیمت مس افزایش یابد.

کشورهای کانادا و هند به ترتیب با ۱۱,۵۷ درصد و ۹,۲۳ درصد افزایش واردات قراضه از آمریکا، دومین و سومین درصد از سهم بازار آمریکا را به خود اختصاص دادند. سهم هر دوی این کشورها در سال ۲۰۲۲ افزایش یافت اما هر دو نوساناتی را قبل از همه‌گیری ویروس کرونا در سال ۲۰۱۹ و ۲۰۲۲ تجربه کردند.

حجم واردات هند نسبت به سال ۲۰۲۱ با ۶۴,۱۱ درصد افزایش نسبت به میزان ۴۳,۵۹ درصدی در سال ۲۰۱۹، به حدود ۹۴ هزار و ۸۰۳ تن در سال ۲۰۲۲ رسید.

تایلند نیز با رشد ۲۱۰,۴۴ درصدی، حدود ۶,۸۱ درصد سهم واردات از بازار ایالات متحده آمریکا را به خود اختصاص داد. سهم واردات تایلند از بازار ایالات متحده آمریکا در سال ۲۰۱۹ به ۲,۳۴ درصد رسید. میزان حجم واردات تایلند از آمریکا از حدود ۲۲ هزار و ۵۲۸ تن در سال ۲۰۱۹ بود و حجم ۵۰ هزار و ۳۱۹ تن در سال ۲۰۲۱، به حدود ۶۹ هزار و ۹۳۶ تن در سال ۲۰۲۲ رسید.

سهم کشورهای همچون مکزیک، لهستان، ترکیه و امارات متحده عربی از واردات از ایالات متحده آمریکا نیز به ترتیب با ۲۰۸,۹۸ درصد، ۲۰۴,۷۴ درصد، ۱۶۳,۷۳ درصد و ۱۱۷,۱۱ درصد نسبت به سطوح قبل از همه‌گیری کرونا افزایش پیدا کرد.

در همین حال، علی‌رغم اینکه مالزی از سال ۲۰۱۹ تا ۲۰۲۰ همچنان بزرگ‌ترین واردکننده قراضه مس از ایالات متحده آمریکا بود اما سهم بازار این کشور از آن زمان کاهش پیدا کرد. مالزی حدود ۲۵,۳۹ درصد از حجم صادرات قراضه ایالات متحده آمریکا را در سال ۲۰۱۹ به خود اختصاص داد اما از آن زمان این سهم به ۷,۱۸ درصد کاهش یافت که بیشترین کاهش آن بین سال‌های ۲۰۲۱ تا ۲۰۲۲ اتفاق افتاد.

این کاهش به دنبال اجرای سیاست واردات قراضه‌های با ناخالصی صفر درصدی در مالزی که در سال ۲۰۲۲ تصویب شد، اتفاق افتاد.

قانون جدید مالزی محدودیت‌های بیشتری نسبت به سیاست‌های اعمالی چین و سایر کشورهای فراوری‌کننده قراضه و سایر محصولات عمده وارداتی از جمله قراضه آهنی و باطله، شمش قراضه آهن یا فولاد ذوب مجدد «HS Code ۷۲۰۴»، قراضه و باطله مس «HS Code ۷۴۰۴» و قراضه و باطله آلومینیوم «HS Code ۷۶۰۲» وضع کرده است. منابع مطلع در بازار بیان کردند که اجرای این سیاست، تأثیر قابل توجهی بر قیمت‌گذاری یا فعالیت بازار در ابتدای سال ۲۰۲۳ نداشته است. حجم صادرات به مالزی در ماه مارس ۲۰۲۳ شروع به کاهش کرد و مجموع آن از ۱۶۷ هزار و ۶۸۶ تن در سال ۲۰۲۱ و ۲۴۴ هزار تن در سال ۲۰۱۹، به ۷۳ هزار و ۶۹۶ تن در سال ۲۰۲۲ رسید.

■ افزایش تقاضا برای قراضه مس داخلی آمریکا

برخی معامله‌گران مس در آمریکای شمالی مدتی است که به کاهش تقاضای داخلی اشاره می‌کنند. آن‌ها معتقدند صادرات، تنها عاملی است که موجب افزایش اختلاف قیمت‌ها شده است.

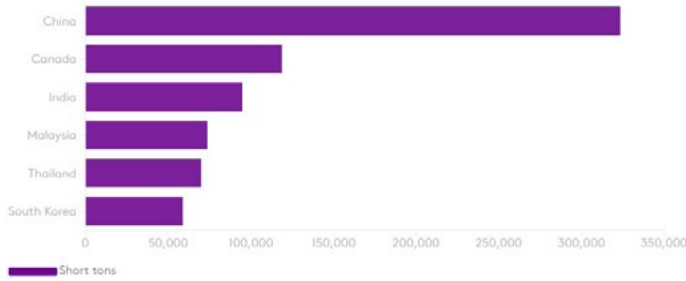
از آغاز سال ۲۰۲۳، برخی منابع کاهش تقاضای صادراتی و ادامه کاهش حجم تقاضای داخلی در آمریکا را گزارش و برخی به افزایش دامنه اختلاف قیمت‌ها برای قراضه‌های مس اشاره کردند.

در سال ۲۰۲۲، میزان تخفیف قراضه درجه یک مس، با در نظر گرفتن قیمت خرید، با شرط تحویل محصول درب کارخانه تولیدکننده فلز برنج در ایالات متحده آمریکا بدون تغییر، در محدوده ۹ تا ۱۱ سنت در هر پوند از روز ۲۶ ژانویه تا ۲۸ سپتامبر ۲۰۲۲ باقی ماند. بعد از تجربه یک روند کاهشی در کوتاه مدت، میزان تخفیف دوباره حدود ۹ تا ۱۱ سنت در هر پوند از روز ۱۲ اکتبر تا روز ۱۴ دسامبر ۲۰۲۲ اعمال شد.

با این حال، به دنبال افزایش شاخص بازار بورس کالا «COMEX»، قیمت‌ها در ابتدای سال

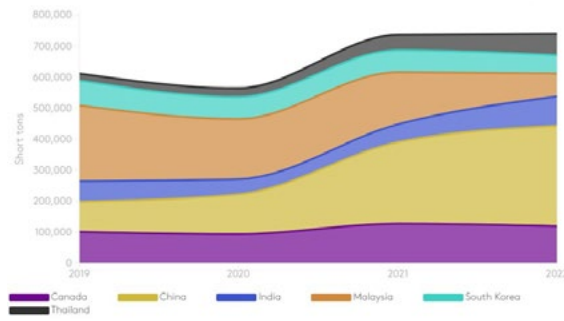
کشورهای کانادا و هند به ترتیب با ۱۱.۵۷ درصد و ۹.۲۳ درصد افزایش واردات قراضه از آمریکا، دومین و سومین درصد از سهم بازار آمریکا را به خود اختصاص دادند

US copper scrap exports continue to grow in 2022
Short tons



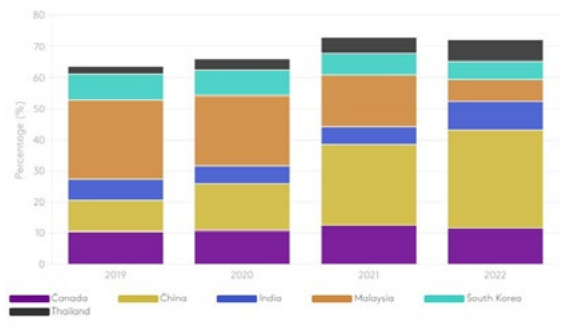
Source: Compiled by Fastmarkets from data released by the US Commerce Department

Imports of US copper scrap
2019-2022



Source: Compiled by Fastmarkets from data released by the US Commerce Department

Imports of US copper scrap 2019-2022
Percentage of market share



Source: Compiled by Fastmarkets from data released by the US Commerce Department

۲۰۲۳ با افزایش تخفیف به ۱۰ تا ۱۳ سنت در هر پوند تغییر کرد. میزان این تخفیف در روز ۱۵ فوریه ۲۰۲۳، حدود ۹ تا ۱۲ سنت در هر پوند ارزیابی شد.

در حالی که برخی منابع در سال ۲۰۲۲ خاطرنشان کردند که تغییرات قیمت بیشتر تحت تاثیر تغییرات در حجم صادرات به جای شاخص «COMEX» قرار گرفت اما این عواملی چون کاهش تقاضای صادرات و افزایش شاخص «COMEX» بودند که منجر به تغییراتی در اوایل این سال شدند.

علاوه بر این موضوع، بررسی‌ها نشان از افزایش صادرات سالانه حکایت دارد اما در عین حال عدم تعادل در عرضه و تقاضا و وجود بلا تکلیفی در بازار همچنان ادامه دارد.

جان گراس، ناشر ژورنال «The Copper»، در سخنرانی خود در کنفرانس میزگرد موسسه «Scrap Recycling Industries» در ماه سپتامبر ۲۰۲۲ عنوان کرد: در حالت منطقی می‌توان گفت که اگر بازار در وضعیت کسری قرار بگیرد و ذخیره موجودی انبارها به پایان برسد، قیمت‌ها باید بسیار بالاتر از قیمت فعلی باشد اما آن طور که به نظر می‌رسد، این گونه نیست. حال سوالی که در این حین مطرح می‌شود، این است که چرا چنین اتفاقی افتاده است؟ این سوالی است که فعلا پاسخی برای آن ندارم!

با این حال، تقاضای فلز برنج نسبت به تغییرات در روند صادرات واکنش بیشتری نشان داده است و برخی منابع به افزایش عرضه و تقاضای آن در بازار اشاره می‌کنند.

برخی منابع در آمریکای شمالی اعلام کردند که تقاضای داخلی در این کشور روند صعودی داشته اما وضعیت مس در این کشور بسیار ناپایدار است.

یکی از منابع آگاه به وضعیت بازار در پایان سال ۲۰۲۲ بیان کرد: وضعیت بازار فلز برنج با اینکه روند صعودی داشته است اما فقط به اندازه نیاز متقاضیان تولید و ارسال می‌شود. با این حال، بررسی‌ها از هفته منتهی به ۲۲ فوریه

کرد که به استثنای قراضه جامد فلز برنج، به دلیل توقف ظرفیت تولید در تاسیسات «I. Schumann & Co»، سایر تولیدکنندگان شمش برنجی سعی می‌کنند تا حد ممکن این مشکل را مرتفع کنند اما حداقل هیچ صادرات فلز برنجی در عرض دو هفته به بازارهای صادراتی ارسال نخواهند شد.

نشان دادند که در پی آتش‌سوزی در تاسیسات «I. Schumann & Co» ممکن است تغییر موقتی در مکان تحویل قراضه‌های فلز برنج ایجاد شود. در همین راستا انفجاری در تاسیسات این شرکت در شهر بدفورد در ایالت اوهایو، در روز دوشنبه ۲۰ فوریه ۲۰۲۳ گزارش شد. یکی دیگر از منابع مطلع از بازار خاطرنشان

مدیر فروش شرکت سیم و کابل پیشرو رفسنجان:

آینده صنعت سیم و کابل کشور در خطر است!

مدیر فروش شرکت سیم و کابل پیشرو رفسنجان گفت: تولیدکنندگان سیم و کابل کشور با دو چالش اصلی تهیه مواد اولیه و دریافت به‌موقع مطالبات خود از شرکت‌های توزیع برق کشور مواجه هستند؛ وجود محصولات بی کیفیت در بازار و تمایل مشتریان به خرید آن‌ها تنها به دلیل قیمت پایین، باعث شده تا تولیدکنندگان محصولات با کیفیت بیش از پیش تحت فشار قرار گیرند.

برای تولیدکنندگان می‌شود. سال گذشته به یکباره با افزایش ناگهانی قیمت مس مواجه شدیم؛ البته این موضوع درباره آلومینیوم هم صدق می‌کند اما نوسانات قیمت مس در سال گذشته بسیار شدیدتر بود. همچنین تامین کنندگان به دلیل افزایش قیمت مواد اولیه، چندین مرتبه از فروش آن‌ها امتناع کردند و این موضوع در یک ماه اخیر شدت پیدا کرد به طوری که بعد از اعلام قیمت از سوی تامین کنندگان، تنها دو ساعت زمان برای خرید مواد اولیه داشتیم در غیر این صورت معامله کنسل می‌شد. این مشکلات بر میزان فروش محصولات مجموعه بسیار تأثیر گذار بود زیرا باید مواد اولیه کافی در اختیار داشته باشیم تا بتوانیم محصولی تولید کرده و به فروش برسانیم؛ باید گفت که تامین مواد اولیه، چالش بزرگی برای تولیدکنندگان سیم و کابل محسوب می‌شود.

دهقان با بیان اینکه این مجموعه ۳۲ سال است در زمینه تولید سیم و کابل فعالیت دارد و در زمینه تولید کابل‌های آلومینیومی نیز توانسته برند خود را در بازار مطرح کند، عنوان کرد: امیدواریم در سال ۱۴۰۲ با توجه به قابلیت‌های شرکت سیم و کابل پیشرو رفسنجان، بتوانیم میزان تولید و فروش مجموعه را افزایش دهیم؛ در کنار افزایش تیراژ محصولات، بازاریابی و شناسایی مصرف کنندگان جدید در اقصی نقاط کشور و مطرح کردن بیش از پیش برند سازمانی از اهداف ما برای سال جاری

نمونه کیفی استان در سال ۱۳۹۰، کارفرما و کارآفرین برتر استان کرمان و دریافت لوح تقدیر از سوی وزارت نیرو در سال ۱۳۹۹ اشاره کرد؛ این دستاوردها، افزایش بیش از پیش اعتماد مصرف کنندگان و مطرح شدن برند سازمانی مجموعه را به دنبال داشته است. لازم به ذکر است که این شرکت به دلیل ظرفیت و توان تولیدی خوبی که داراست، می‌تواند مقدار بالایی از نیاز بازار را برطرف کند.

وی در خصوص اینکه چه میزان از اهداف شرکت سیم و کابل پیشرو رفسنجان در سال گذشته محقق شده است، اظهار کرد: باید گفت که متأسفانه به دلیل نوسانات لحظه‌ای قیمت مواد اولیه، هیچ کدام از واحدهای تولیدی امکان اینکه به طور ۱۰۰ درصدی به اهداف خود دست پیدا کنند را ندارند اما با وجود این شرایط، در سال ۱۴۰۱ شرکت سیم و کابل پیشرو رفسنجان توانست در حدود ۴۰ تا ۵۰ درصد از هدف گذاری‌ها و برنامه‌ریزی‌های خود را محقق کند.

افزایش نجومی قیمت‌ها

مدیر فروش شرکت سیم و کابل پیشرو رفسنجان در رابطه با چالش‌هایی که تولیدکنندگان سیم و کابل با آن‌ها دست و پنجه نرم می‌کنند، توضیح داد: با توجه به اینکه مواد اولیه اصلی ما برای تولید محصولات، مفتول مسی و آلومینیومی است، عدم نظارت بر تعیین قیمت آن‌ها سبب بروز مشکلاتی

فرخنده دهقان در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» بیان کرد: این مجموعه فعالیت خود را از سال ۱۳۷۰ در شهرستان انار واقع در استان کرمان آغاز کرد. شرکت سیم و کابل پیشرو رفسنجان با بهره‌گیری از متخصصان زبده، تجهیزات تولیدی و آزمایشگاهی مدرن به تولید انواع کابل‌های فشار ضعیف همچون کابل‌های ساختمانی، کابل‌های مسی و آلومینیومی، کابل‌های خودنگهدار، کابل‌های کم دود و هالوزن فری و همچنین کابل‌های آرموردار، کنترل، تخصصی و دیگر کابل‌های سفارشی مشغول است. این مجموعه در سال ۱۳۸۳ در راستای طرح‌های توسعه‌ای خود برای تولید کابل‌های برق با سطح مقطع ۵۰۰ میلی‌متر مربع و انواع کابل‌های مخابراتی تا ۲۴۰۰ زوج، اقدام به ساخت سالن‌های تولید به مساحت هفت هزار متر مربع و خرید ماشین‌آلات و تجهیزات پیشرفته آزمایشگاهی کرد. همچنین این مجموعه در مسیر تحقق اهداف کیفی خود موفق به اخذ تاییدیه‌ها و استانداردهای معتبر ملی و بین‌المللی همچون، تاییده از استاندارد ایران «(ISO ۹۰۰۱:۲۰۰۸، ISIRI)، ISO ۴۰۰۱:۲۰۰۴، ISO ۱۸۰۰۱:۲۰۰۷، ISO ۱۷۰۲۱» و دریافت مجوز آزمایشگاه همکار شد. شرکت سیم و کابل پیشرو رفسنجان طی سال‌های متمادی دستاوردهای ارزشمندی را در کارنامه خود به ثبت رسانده است که می‌توان به انتخاب این مجموعه به عنوان واحد

است. لازم به ذکر است که تمام این اهداف وابسته به تامین پایدار مواد اولیه است و اگر تامین کنندگان به دلیل نوسان نرخ دلار از فروش خودداری کنند، کاری از دست تولیدکنندگان ساخته نیست و مسئولان باید برای رفع این امور گام بردارند. اگر مواد اولیه در بورس کالا با یک قیمت تقریباً ثابت و بدون نوسانات شدید و همچنین به صورت دائمی عرضه شود، چالش اصلی تولیدکنندگان سیم و کابل رفع خواهد شد.

وی با اشاره به عدم انجام معاملات مفتول مسی در بورس کالا، مطرح کرد: این موضوع باعث شد تا به ناچار برای تهیه مفتول مسی به بازار آزاد روی بیاوریم و فروشندگان هم به دلیل عدم معامله مفتول مسی در بورس کالا، قیمت آن را ۲۰ تا ۳۰ هزار تومان بالاتر اعلام می‌کنند. تولیدکنندگان به سبب تعهداتی که طبق قراردادهای خود با مشتریان دارند، مجبور به خرید مفتول مسی با قیمت بالاتر هستند و به دلیل خریداری مواد اولیه با قیمتی بالاتر و عدم افزایش مبالغ قراردادها، متضرر می‌شوند.

شرکت‌های دولتی بزرگ‌ترین بدهکاران صنعت سیم و کابل

مدیر فروش شرکت سیم و کابل پیشرو رفسنجان در خصوص مشکلات دیگری که در مسیر تولید وجود دارند، تصریح کرد: با توجه به اینکه اصلی‌ترین مشتریان ما شرکت‌های توزیع برق کشور هستند، برای اینکه بتوانیم با یکدیگر همکاری‌های لازم را داشته باشیم باید در وندور لیست آن‌ها قرار بگیریم. تمامی تولیدکنندگانی که در وندور لیست شرکت توانیر قرار دارند و دارای تاییدیه هستند، می‌توانند در وندور لیست شرکت‌های توزیع برق قرار بگیرند اما علی‌رغم داشتن تاییدیه شرکت توانیر، مهندسان ناظر شرکت‌های توزیع برق اعلام می‌کنند که باید از آن‌ها هم تاییدیه داشته باشیم. به همین دلیل باید گواهی‌نامه‌ها و نمونه کابل‌های تولیدی مجموعه را برای آن‌ها ارسال کنیم، علاوه بر این باید در مناقصه‌های شرکت‌های توزیع برق شرکت کرده و برنده بشویم اما متأسفانه قراردادهای این مناقصه‌ها از شرایط مطلوبی برای تولیدکننده برخوردار

نیستند. در کنار مشکل تامین مواد اولیه، عدم پرداخت به موقع مطالبات از سوی این شرکت‌ها و تعلق نگرفتن تعدیل به مبالغ قراردادهای، چالش‌های دیگری هستند که با آن‌ها دست و پنجه نرم می‌کنیم. تولیدکنندگان باید مواد اولیه مورد نیاز خود را از بورس کالا به صورت نقدی خریداری کنند؛ در صورتی که وصول مطالبات ما از این شرکت‌ها، نزدیک به یک سال به طول می‌انجامد و تعدیل مبالغ قرارداد نیز پرداخت نمی‌شود.

کیفیت، خط قرمز شرکت سیم و کابل پیشرو رفسنجان

سنگین، تبعات خرید محصولات بی کیفیت است. وی به بیان اقدامات شرکت سیم و کابل پیشرو رفسنجان در زمینه تولید محصولات با کیفیت، پرداخت و گفت: یکی از عوامل موثر بر کیفیت، استفاده از مواد اولیه مرغوب برای تولید محصولات است. این مجموعه با خطر مزه‌های سخت گیرانه‌ای که برای کیفیت محصولات مشخص کرده، به طور جد بر تهیه مواد اولیه مرغوب از تامین کنندگان معتبر و دارای تاییدیه از شرکت توانیر و تولید محصولات طبق استاندارد پایبند است.

مدیر فروش شرکت سیم و کابل پیشرو رفسنجان با اشاره به طرح‌های توسعه‌ای مجموعه، اذعان کرد:



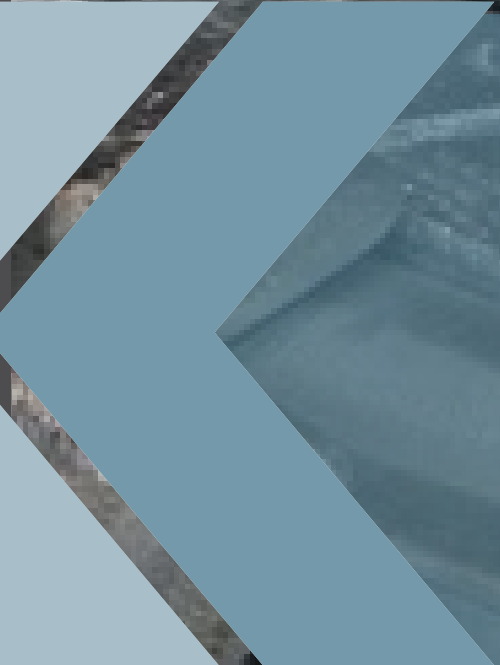
دهقان در رابطه با وجود سیم و کابل‌های غیراستاندارد در بازار مصرف و تاثیر آن‌ها بر میزان فروش شرکت‌های معتبر، عنوان کرد: در حال حاضر به دلیل اینکه مشتریان و پیمانکاران، قیمت محصولات را اولویت قرار داده و به دنبال سود هستند، استفاده از محصولات غیراستاندارد به سبب عدم نظارت نهادهای ذی‌ربط در بازار بسیار رواج یافته است. این موضوع تاثیر مستقیمی بر میزان فروش محصولات شرکت‌های تولیدکننده سیم و کابل استاندارد دارد. استفاده از سیم و کابل‌ها غیراستاندارد، آسیب‌های جدی را به مصرف کنندگان وارد می‌کند؛ به عنوان مثال به خطر افتادن جان افراد و متحمل شدن خسارات مالی

در حال حاضر این مجموعه طرح‌های توسعه‌ای را در دست اقدام دارد اما برخی مشکلات مانع از اجرایی شدن آن‌ها شده است؛ به عنوان مثال به دلیل اینکه برخی ماشین‌آلات اصلی تولید سیم و کابل، توسط تولیدکنندگان داخلی ساخته نشده است، باید از کشورهای چین و آلمان تامین شود اما نوسان شدید بهای دلار و تحریم‌های وضع شده علیه کشور، مانع از انجام این کار شده است. در آخر باید خاطرنشان کنم که با پرداخت نشدن به موقع مطالبات از سوی شرکت‌های توزیع برق، عدم تعدیل مبالغ قراردادهای، عدم نظارت بر قیمت مواد اولیه و عدم امکان تامین پایدار آن، آینده صنعت سیم و کابل کشور در خطر خواهد بود.



سرب و روی

صادرات، نوشدارو یا سمی مهلک؟



مدیرعامل شرکت مهتا روی قزوین مطرح کرد:

صادرات، نوشدارویاسمی مهلك؟

مدیرعامل شرکت مهتا روی قزوین، تولیدکننده شمش و پودر روی گفت: تولیدکنندگان فعال در صنعت روی نیز با چالش نوسان قیمت مواد اولیه مواجه هستند؛ تنها عاملی که توانسته باعث بهبود شرایط صنعت روی شود، صادرات است؛ البته به سبب رقابت شدیدی که بین تولیدکنندگان شمش روی برای صادرات شکل گرفته، شرایط صنعت گالوانیزه کشور که عمده مصرف‌کننده شمش روی است، آنچنان مساعد نیست.

پروفیل کاهش یافته است. باید گفت که در سال ۱۴۰۲ با توجه به شرایط موجود، تغییری در شرایط تولیدکنندگان فعال در صنعت فلزات رنگین رخ نخواهد داد.

■ خودتحریمی

وی به بیان دیگر مشکلات تولیدکنندگان پرداخت و گفت: در دهه ۹۰ صادرات لوله گالوانیزه به عنوان بحث خام فروشی مطرح شد، از آن زمان تاکنون نیز از صادرات این محصول جلوگیری شده است. در صورتی که چندین مرحله تولید یعنی از تبدیل شدن سنگ آهن به اسلب، ورق، لوله سیاه تا تولید لوله گالوانیزه طی شده و صادرات آن خام فروشی به شمار نمی‌رود. در داخل با کمبود نقدینگی و عدم سرمایه‌گذاری مواجه هستیم و اجازه صادرات محصول به خارج از کشور را هم نداریم. در رابطه با شمش روی، علی‌رغم تصور

افتادن بازار است و باید گفت رکود آسیب بیشتری را به واحدهای تولیدی وارد می‌کند. در این شرایط بسیاری از مشتریان ما اعلام می‌کنند که حاضرند محصولات را با قیمت بالا اما ثابت، خریداری کنند تا بازار رونق داشته باشد. علی‌رغم وعده‌ها و مصوبات مختلف برای حمایت از تولیدکنندگان، هیچ بودجه و اعتباری برای تحقق آن‌ها تخصیص داده نشد. لازم به ذکر است که در کنار تولید شمش و پودر روی به تولید لوله و پروفیل فولادی نیز مشغول هستیم، به همین دلیل تمام شمش روی تولید شده در مجموعه مهتا روی قزوین برای گالوانیزه کردن این محصولات مصرف می‌شود. محصولات تولید شده در مجموعه نورد لوله و پروفیل سپند قزوین در ساخت گلخانه‌ها کاربرد دارند؛ به دلیل عدم تخصیص تسهیلات به کشاورزان و افزایش ۱۰۰ درصدی قیمت محصولات، میزان تقاضا برای لوله و

حسن احمدی رضایی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» بیان کرد: سال گذشته سال بسیار خوبی نبود و تمام صنعتگران با مشکل و چالش‌های فراوانی روبه‌رو بودند. یکی از دلایل اصلی عدم رشد و توسعه صنعت در سال‌های ۱۴۰۰ و ۱۴۰۱ عدم حمایت دولت و ارائه تسهیلات به صنایع پایین‌دستی بود، به همین دلیل در این مدت تمام بار بر دوش سرمایه‌گذاران و بخش خصوصی بود. در کنار عدم حمایت دولت، محدودیت سرمایه و نقدینگی بخش خصوصی نیز مشکل دیگر تولیدکنندگان است؛ کمبود نقدینگی مانعی بزرگ در برابر رشد و توسعه صنعت محسوب می‌شود زیرا با کاهش توان خرید مشتریان و صنایع پایین‌دستی، تولیدکنندگان مواد اولیه و پایه هم دچار مشکل می‌شوند. دولت با این اقدامات سعی در کاهش تورم دارد اما نتیجه آن تنها از رونق



افراد از وضعیت مناسب مالی تولیدکنندگان فعال در این صنعت، متأسفانه با نوسانات نرخ ارز و قیمت مواد اولیه مانند کنسانتره، اسیدسولفوریک و پرمنگنات، صنعتگران تحت فشار زیادی قرار دارند؛ در حال حاضر صادرات روزنه‌امیدی برای فعالان این صنعت است و اگر صادرات شمش روی انجام نشود، صنعت روی از شرایط خوبی برخوردار نخواهد شد. شرایط تولید برای ما که تمام فرایندهای تولید در داخل مجموعه انجام می‌گیرد، نامناسب است و به طور حتم شرایط برای تولیدکنندگانی که مواد اولیه را خریداری می‌کنند، دشوارتر است. مدیرعامل شرکت مهتا روی قزوین در رابطه با پودر روی و شرایط فعالان این صنعت، توضیح داد: پودر روی از طریق خردایش شمش روی در آسیاب‌های سنگ‌شکن با دانه‌بندی‌های متفاوت تولید می‌شود؛ پودر روی برای تولید رنگ، لعاب، لاستیک و چینی مورد استفاده قرار می‌گیرد. در حال حاضر تولیدکنندگان

روی نیز از شرایط مناسبی برخوردار نیستند، همین موضوع باعث شده تا برخی صنعتگران واحد تولیدی خود را تعطیل کنند، در صورتی که در گذشته با ظرفیت بالایی به تولید پودر روی مشغول بودند.

احمدی رضایی با اشاره به راهکارهایی که می‌تواند باعث تغییر شرایط تولیدکنندگان و بازار مصرف شود، تصریح کرد: واحد بازرگانی خارجی مجموعه، دائماً در حال رصد بازار و وضعیت آن است؛ با توجه به پتانسیل بالای مصرف محصولات در کشورهای همسایه، دانش بالای تولیدکنندگان داخلی و کیفیت خوب محصولات، اگر مجوز صادرات به سایر کشورها صادر شود، تولید لوله‌های گالوانیزه بیش از پیش رشد خواهد یافت. کشور عمان برای ساخت یک گلخانه، اقدام به واردات لوله گالوانیزه از عربستان کرد اما زمانی که تولیدکنندگان ایرانی برای ساخت و نصب سازه یک گلخانه دیگر به این کشور مراجعه کردند،

تفاوت بین کیفیت محصول و نصب سازه تولیدکنندگان ایرانی با عربستانی بسیار فاحش بود. در حال حاضر صادرات لوله گالوانیزه تنها در صورتی امکان‌پذیر است که تغییر شکل یافته و فرایندی روی آن برای تغییر فرم مانند ایجاد حفره و پرچ انجام گیرد؛ این امر موجب افزایش هزینه‌های حمل‌ونقل و محدودیت در ساخت سازه می‌شود. این لوله‌ها اگر به شکل اولیه خود صادر شوند، هر کامیون می‌تواند به میزان ۲۳ تن بار را حمل کند اما با تغییر فرم، این مقدار به ۱۲ تن کاهش می‌یابد. اگر مسئولان نسبت به این موضوع نگاه درستی داشته باشند، صنایع فولاد، روی، گالوانیزه و نورد می‌توانند با قدرت بیشتری به مسیر خود ادامه دهند زیرا همسایگان ما نیاز مبرمی به این محصولات دارند و دائماً در حال برقراری ارتباط با تولیدکنندگان داخلی هستند.

وی در همین راستا ادامه داد: به دلیل خلا وجود تولیدکنندگان ایرانی در بازار مصرف

کسانی که به این مقدار از شمش نیاز نداشته و یا توان خرید آن را ندارد، باید به ناچار برای تهیه مواد اولیه خود به بازار آزاد روی بیاورند. فروش شمش در بازار آزاد با قیمت ۱۶۰ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم، لطمه‌های بسیاری به صنعت گالوانیزه که اصلی‌ترین مصرف‌کننده شمش روی است وارد می‌کند؛ این مسائل در نهایت منجر به افزایش هزینه نهایی محصول می‌شوند. لازم به ذکر است که اگر در مجموعه مهتا روی قزوین، موفق به تولید شمش روی به مقدار کافی برای گالوانیزه کردن محصولات نشویم، باید شمش روی مورد نیاز خود را از بورس کالا تامین کنیم.

احمدی رضایی با اشاره به آینده صنعت روی و گالوانیزه، تاکید کرد: چشم‌انداز صنعت روی، روشن‌تر از صنعت گالوانیزه است؛ شرایط صنعت گالوانیزه نگران‌کننده بوده و فضای کار آن‌ها در حال محدود شدن است. طی پنج و ۶ سال گذشته، حجم زیادی برای سرمایه‌گذاری در صنعت گالوانیزه صورت گرفت اما در یک سال اخیر به دلیل افزایش هزینه‌های تولید و کاهش تقاضای محصولات، تمایل افراد برای سرمایه‌گذاری کاهش یافته است. به سبب کاهش تقاضای محصولات، زمان تحویل محصول به مشتری از دو ماه به دو روز تقلیل یافته است؛ در سال‌ها ۱۳۹۷ و ۱۳۹۸ قیمت لوله و پروفیل هفت هزار تومان به ازای هر کیلوگرم بود اما اکنون ۶۰ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم است. متأسفانه سیاست‌گذاری‌های انجام شده و نظرات غیرکارشناسی مسئولان به ضرر صنعت تمام می‌شود.

در خصوص صنعت روی، سرمایه‌گذاری‌های صورت گرفته و تعداد واحدهای تولیدی مناسب است اما توازن میان مصرف داخلی و صادرات شمش وجود ندارد و رقابت تنگاتنگی بین تولیدکنندگان برای صادرات شمش شکل گرفته است. اگر شرایط برای صنایع روی و گالوانیزه بدین صورت باقی بماند، تولید ۵۵ میلیون تن فولاد در افق ۱۴۰۴ هم نمی‌تواند عامل محرکه‌ای در بازار مصرف باشد.

افغانستان که در گذشته یکی از مشتریان اصلی محصولات لوله و پروفیل ما بوده است، اکنون تولیدکنندگان کشور ترکیه و پاکستان در بازار یکتة تازی می‌کنند. همچنین در یک برهه زمانی، ارمنستان که تولیدکننده این محصول نیست با خریداری لوله‌های گالوانیزه با قیمت پایین‌تر از تولیدکنندگان ایرانی و تغییر برند آن‌ها، اقدام به صادرات محصولات با قیمت بالاتر به روسیه می‌کرد. متأسفانه هم‌اکنون ۵۰ درصد ظرفیت تولید لوله و پروفیل در ایران به دلیل کاهش تقاضای داخلی و عدم صادرات، از مدار خارج شده و فعال نیست. اگر تولیدکنندگان با تمام ظرفیت خود مشغول به کار شوند، این قابلیت را دارند که ۴۰ درصد محصولات تولید شده را به صادرات اختصاص دهند. با وارد مدار شدن تمام ظرفیت‌های تولیدی، تعادل در دو کفه ترازوی عرضه و تقاضا ایجاد می‌شود، یعنی نیاز داخلی به محصولات با سود حداقلی رفع و مازاد محصولات با سود بیشتری صادر می‌شود. در حال حاضر به سبب زلزله‌ای که در کشور ترکیه اتفاق افتاده است، فرصتی برای تولیدکنندگان پیش آمده که اگر از آن بهره کافی را ببرند، مجدداً ایران می‌تواند جایگاه خود را در منطقه به دست آورد.

■ اما و اگرهای عرضه شمش در

بورس کالا

مدیرعامل شرکت مهتا روی قزوین در رابطه با عرضه شمش روی در بورس کالا، اظهار کرد: شمش روی با قیمت بالایی در بورس کالا به فروش می‌رسد؛ به عنوان مثال قیمت پایه شمش در این تالار صنعتی ۸۱ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم است اما با قیمت نهایی ۱۳۰ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم به فروش می‌رسد. به دلیل عدم نظارت در عرضه شمش روی در بورس کالا و وجود برخی واسطه‌گران، مصرف‌کننده واقعی نمی‌تواند کالای مورد نیاز خود را تهیه کند؛ حداقل عرضه شمش در بورس کالا ۲۵ تن است و

یکی از دلایل اصلی عدم رشد و توسعه صنعت در سال‌های ۱۴۰۰ و ۱۴۰۱ عدم حمایت دولت و ارائه تسهیلات به صنایع پایین‌دستی بود، به همین دلیل در این مدت تمام بار بر دوش سرمایه‌گذاران و بخش خصوصی بود



شرکت معادن و صنایع معدنی
کارندصدر جهان (سهامی خاص)

به ذخیره قطعی بیش از ۵۴ میلیون تنی طلا دست یافته‌ایم



www.karandsadrjahan.ir



INFO@KARANDSADRJAHAN.IR

تهران، شهرک غرب خیابان بهارستان، پلاک ۱۵ 

۰۲۱ - ۸۸۵۷۵۲۲۳، ۰۲۱ - ۸۸۸۰۴۹۸۵ 

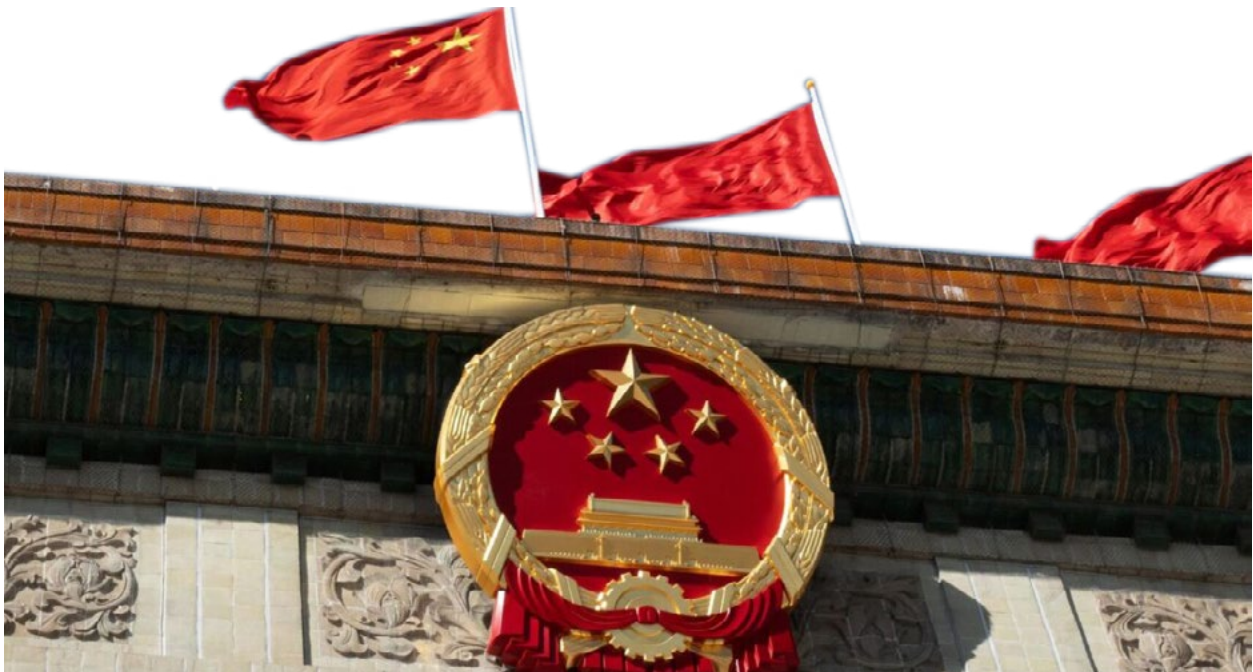


بورس و اقتصاد

اقتصاد چین در مسیر بازیابی

عقبماندگی اروپا در زمینه بازیافت مواد اولیه موجود در قراضه باتریها

اقتصاد چین در مسیر بازیابی



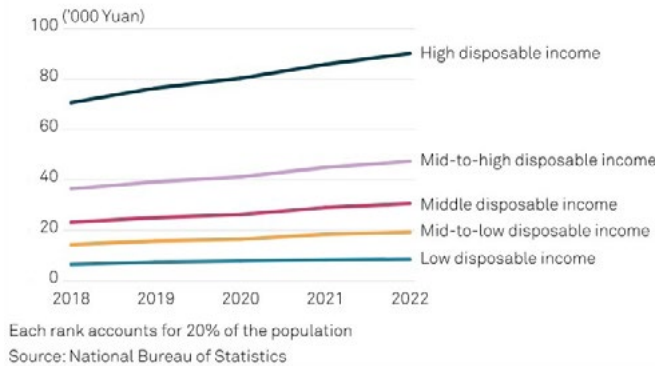
به نظر می‌رسد که اقتصاد چین پس از تجربه یک قرنطینه طولانی مدت مرتبط با شیوع ویروس کرونا و اتمام محدودیت‌های اعمال شده، هم‌اکنون در مسیر بازیابی قرار دارد.

درست در زمانی که رزرو بلیط هواپیما و هتل‌ها در شهرهای محبوب گردشگری در حال افزایش است، فعالیت خطوط اتوبوس شهری در شهر شانگهای، شهری با نزدیک به هشت میلیون نفر ساکن واقع در استان هنان در مرکز چین، در اواخر ماه فوریه ۲۰۲۳ به دلیل عدم پرداخت یارانه‌های مرتبط تقریباً به حالت تعلیق درآمد. در حالی که تعداد گردشگرانی که برای مجوز سفر به شانگهای درخواست کردند، در ماه ژانویه ۲۰۲۳ به بالاترین حد خود رسید، تعداد کانتینرهای خالی و در انتظار کالاهای صادراتی در بندر شانگهای و شنژن تا پایان ماه فوریه ۲۰۲۳ بالاترین رکورد را به ثبت رساند. بر اساس گزارش بانک مرکزی چین، افزایش مجموع هزینه‌کرد خانوارها در چین به بالاترین

یک هزار تا دو هزار میز جهت سرو غذا در تعطیلات آخر هفته به ثبت رساندند. گردشگران زیادی به معابد محبوب در چین می‌روند تا بتوانند در آنجا برای تجربه سالی پر از موفقیت و کامیابی در همه زمینه‌ها دعا کنند. طبق داده‌های آژانس مسافرتی چین به نام «Ctrip»، تعداد سفارش‌های بلیط به منظور بازدید مکان‌های دیدنی مرتبط با معابد در این کشور حدود ۳۱۰ درصد در سال افزایش یافته است. با این حال در این بین موضوعی که نادیده گرفته شده است، افزایش ناگهانی هزینه‌کرد در دوره پس از پایان یافتن قرنطینه‌های مرتبط با شیوع ویروس کرونا در چین در بخش‌های مذکور است.

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از موسسه «Platts»، رشد قابل توجهی در هزینه‌کرد در بخش‌هایی چون رستوران‌ها، سینما، اقامتگاه‌ها و صنعت گردشگری پس از ثبت یک رکود نسبتاً طولانی مدت به علت شیوع ویروس کرونا در این بخش‌ها مشاهده می‌شود. گردشگران مشتاق از اواخر ماه ژانویه ۲۰۲۳ به شهرهای توریستی پرترفدار، هجوم و هتل‌ها و اقامتگاه‌ها را به تسخیر خود در آوردند. حتی در برخی موارد حضور پر شمار آن‌ها در این شهرهای توریستی موجب افزایش قیمت یک‌سری از مواد خوراکی محلی شد. به گفته منابع آگاه، برخی از رستوران‌های پرترفدار در تعطیلات ماه ژانویه ۲۰۲۳، بیش از چهار هزار میز در روز و در ماه فوریه ۲۰۲۳ بین

China's disposable income per capita in five ranks



میزان خود یعنی ۱۷,۹ تریلیون یوان (۲,۵۸۹ تریلیون دلار) در سال ۲۰۲۲ رسید که بسیار بیشتر از میزان ۹,۹ تریلیون یوان در سال ۲۰۲۱ است. در ماه ژانویه ۲۰۲۳ نیز این میزان نسبت به سال گذشته ۶,۲ تریلیون یوان افزایش یافت که خود یک افزایش رکورد در این ماه محسوب می‌شد. طبق آخرین نظرسنجی بانک مرکزی چین، ترجیح بیش از ۶۰ درصد سپرده‌گذاران بر افزایش سپرده‌گذاری است؛ در حالی که تنها ۱۶ درصد از آن‌ها سرمایه‌گذاری بیشتر را ترجیح می‌دهند.

Trend in China's property sector



بازبایی اقتصادی چین در هاله‌ای از ابهام

این سناریوهای متناقض نشان می‌دهد که راه بازبایی اقتصادی چین در سال ۲۰۲۳ ممکن است ناهموار باشد. افزایش شدید هزینه‌کرد در سال ۲۰۲۲ عمدتاً به دلیل کاهش هزینه‌های سرمایه‌گذاری توسط خانوارهای با درآمد متوسط و بالا در بحبوحه کاهش رشد بخش املاک در چین بود. در عین حال بعید است که توقف محدودیت‌های اعمال شده مرتبط با شیوع و پروس کرونا موجب سرریز جریان سپرده‌گذاری در بخش مصرفی شود. این وضعیت افزایش هزینه‌کرد در بخش خدمات و همچنین رشد فروش خودروهای سواری و برخی لوازم خانگی ممکن است ادامه‌دار نباشد. علت بازبایی پایدار هزینه‌کرد مصرف‌کنندگان در چین را می‌توان در افزایش درآمد مصرف‌پذیر خانوارهای کم‌درآمد و با درآمد متوسط جست‌وجو کرد. این افراد کسانی هستند که بیشتر تحت تأثیر کاهش سرمایه‌گذاری در املاک و کاهش تقاضای دیگر کشورها برای کالاهای چین در سال ۲۰۲۳ قرار خواهند گرفت.

کالاهای پرمصرف، ممکن است پس از یک تجربه چرخه نوسانی صعودی که بیش از ۲۰ سال به طول انجامید، در بلندمدت شاهد روند نزولی باشد. در سال ۲۰۲۲، رشد جمعیت چین برای اولین بار در ۶۱ سال گذشته منفی شد. بر اساس گزارش مرکز تحقیقات جمعیت و توسعه چین، این کشور احتمالاً در دهه‌های آینده رشد منفی جمعیتی خواهد داشت؛ اگرچه این کاهش حداقل قبل از سال ۲۰۲۵ آهسته و تدریجی خواهد بود.

در همین راستا نرخ شهرنشینی در چین در سال ۲۰۲۲ به ۶۵ درصد رسید اما به نظر می‌رسد نرخ واقعی آن بسیار بالاتر باشد. بسیاری از جوانان روستایی از قبل برای کار به شهرها نقل مکان کرده‌اند؛ هرچند هنوز از نظر آماری به عنوان بخشی از جمعیت روستایی محسوب می‌شوند.

از سه ماهه سوم سال ۲۰۲۲، سیاست‌های زیادی برای تشویق خرید خانه در چین در

برای مصرف‌ثبات نسبی خواهد داشت. این کشور اعلام کرد که نرخ توزیع گسترده پول «M۲» را با رشد تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۲۳ هم‌تراز خواهد کرد که این موضوع نشان دهنده نرخ رشد کمتر توزیع گسترده پول در سال ۲۰۲۳ نسبت به سال ۲۰۲۲ برابر با ۱۱,۸ درصد خواهد بود. بر اساس داده‌های اداره ملی آمار چین، سرانه درآمد قابل تصرف ۲۰ درصد جمعیت کم‌درآمد تنها حدود ۰,۱ درآمد ۲۰ درصد جمعیت پردرآمد در سال ۲۰۲۲ است.

احتمال کاهش رشد اقتصادی بخش املاک در چین

علاوه‌براین موضوع، بخش املاک چین یکی از محرک‌های حیاتی برای رشد اقتصادی و بسیار تاثیرگذار در روند تقاضای فلزات و برخی دیگر از

که این موضوع می‌تواند فضای سیاست‌گذاری برای حمایت از بخش املاک را در نیمه دوم سال ۲۰۲۲ محدودتر کند.

داده‌های موسسه «Platts» نشان می‌دهد که تقاضای فولاد در بخش املاک چین احتمالاً با ۵٫۸ درصد کاهش سالانه، به ۲۸۰ میلیون تن در سال ۲۰۲۳ خواهد رسید که نشان از کاهش ۱۲ درصدی نسبت به سال ۲۰۲۲ دارد.

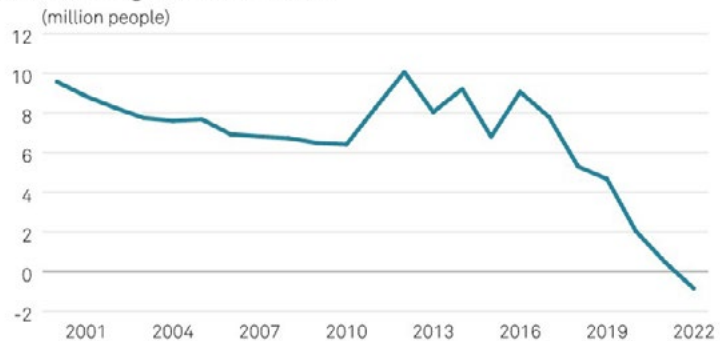
کاهش فعالیت‌ها در بخش املاک نیز بر تقاضای گازوئیل که به عنوان منبع انرژی در ساخت‌وساز و حمل‌ونقل مواد مورد استفاده قرار می‌گیرد، تأثیر می‌گذارد. تخمین زده می‌شود که تولید هر بشکه گازوئیل در سال ۲۰۲۳ با ۴ درصد کاهش، به چهار میلیون و ۱۰۰ هزار بشکه در روز برسد که کمترین رشد سالانه در میان محصولات نفتی پاک محسوب می‌شود. بر اساس گزارش موسسه «Platts»، این میزان کاهش تولید گازوئیل بسیار کمتر از ۹ و ۴۵ درصد حجم کاهش تولید برای بنزین و سوخت جت است.

تقاضای آلومینیوم در بخش املاک ممکن است در سال ۲۰۲۳ اندکی بازیابی شود زیرا انتظار می‌رود تلاش‌ها برای تکمیل خانه‌های نوساز به منظور اطمینان از تحویل به موقع خانه‌های پیش‌فروش شده افزایش یابد.

طبق گزارش آژانس تحقیقاتی دولتی «Antaike»، حجم مصرفی آلومینیوم اولیه چین در سال ۲۰۲۳ می‌تواند به ۴۱ میلیون و ۹۰۰ هزار تن برسد که ۲٫۲ درصد نسبت به سال ۲۰۲۲ افزایش را نشان می‌دهد.

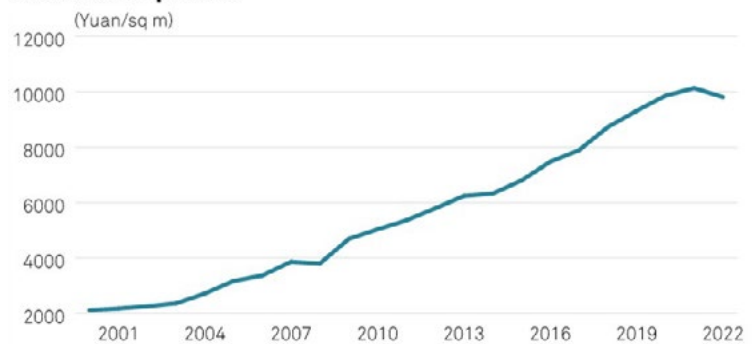
تقاضای کالای چینی برای سال‌ها محور اصلی اقتصاد جهانی بوده است و به نظر می‌رسد در سال ۲۰۲۳ تفاوتی در این موضوع ایجاد نشود. تمرکز بر روی یکی از تاثیرگذارترین اقتصادهای جهان یعنی چین در یک سال گذشته نشان می‌دهد این کشور می‌تواند مسیر دشواری را برای بازیابی اقتصادی طی کند و این نشان می‌دهد که توجه بازارهای جهانی همچنان به تأثیر اقتصادی این کشور معطوف است.

Population growth in China



Source: National Bureau of Statistics

New home prices



Source: National Bureau of Statistics, S&P Global Commodity Insights

متفاوت باشد.

رشد منفی جمعیت انتظارات مردم از بخش املاک را در شهرهای کوچک و متوسط تغییر داده است. وقتی مردم متوجه می‌شوند که کودکان در شهرهای کوچک‌تر دو یا گاهی حتی چهار یا پنج خانه را از والدین و پدر بزرگ و مادر بزرگ خود به ارث می‌برند اما نمی‌توانند مستاجر یا خریدار کافی برای خانه‌های به ارث برده خود پیدا کنند، تزریق حجم نقدینگی خود به بازار املاک آن‌ها را متقاعد نمی‌کند که املاک بیشتری را خریداری کنند.

در اقتصادی که با سال سختی برای تثبیت قیمت مسکن و زمین مواجه است، به استثنای کلان‌شهرها و برخی شهرهای بزرگ، امکان رونق بخش مسکن بعید به نظر می‌رسد.

علاوه بر این، بخش خدمات چین ممکن است به زودی به منبعی جهت ایجاد تورم تبدیل شود

جهت تثبیت قیمت مسکن و کاهش مشکلات بازپرداخت وام در بخش املاک معرفی شده است.

بر اساس داده‌های موسسه تحقیقاتی «Beike» چین، متوسط نرخ بهره وام به خانه اولی‌ها در ۱۰۳ شهر بزرگ چین در اواسط ماه فوریه ۲۰۲۳ به پایین‌ترین میزان در چهار سال گذشته رسیده است.

نرخ رشد سالانه توزیع گسترده پول چین نیز در ماه ژانویه ۲۰۲۳ به ۱۲٫۶ درصد رسید که بالاترین میزان در ۶ سال گذشته بود. با چنین افزایش حجم نقدینگی‌ای، قیمت خانه‌های نوساز در شهرهای بزرگ چین از ماه فوریه ۲۰۲۳ نشانه‌هایی از بهبود را به ثبت رساند و سفته‌بازان بار دیگر فعالانه به سرمایه‌گذاری در این بخش تمایل نشان دادند. با این حال، برای بسیاری از شهرهای کوچک‌تر این چشم‌انداز ممکن است



KSC.CO

شرکت مجتمع فولاد خراسان
Khorasan Steel Complex .Co

www.KhorasanSteel.ir
Info@KhorasanSteel.ir

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



تولید کننده انواع مقاطع فولادهای سبک ساختمانی



• **طلایه دار تکنولوژی نوین در صنعت فولاد کشور** •

• **استحکام پایدار**  **آرامش ماندگار** •



عقب ماندگی اروپا در زمینه بازیافت مواد اولیه موجود در قراضه باتری‌ها

کنفرانسی در رابطه با بخش بازیافت باتری اروپا در تاریخ اول تا دوم ماه مارس ۲۰۲۳ در لندن برگزار شد که در آن، افزایش تقاضا برای مواد اولیه فلزی که در تولید وسایل نقلیه الکتریکی (EVs) و سیستم‌های ذخیره انرژی (ESSs) استفاده می‌شوند، مورد بحث قرار گرفت.

وی افزود: برخی از شرکت‌های بازیافت در نهایت ورشکسته خواهند شد و بازار به تناسب مقدار موجود قراضه باتری تثبیت می‌شود.

هارتی در ادامه مطرح کرد: قیمت فلزات موجود در باتری‌ها کاهش یافته که این امر به حاشیه سود بازیافت کنندگان آسیب رسانده است. این بدان معناست که بازیافت کنندگان نمی‌توانند در مناقصه خرید، پیشنهاد بهتری برای خرید قراضه باتری‌ها در مقابل شرکت‌های رقیبی که از این باتری‌ها در خودروهای الکتریکی و سیستم‌های ذخیره انرژی در خودروهای با سرعت محدود استفاده می‌کنند، ارائه کنند.

ارزیابی موسسه «Fastmarkets» از قیمت لیتیوم هیدروکسید مونوهیدرات با غلظت لیتیوم هیدروکسید ۵۶٫۵ درصد مورد استفاده در باتری‌ها، با شرط تحویل در بنادر چین، ژاپن و کره و قبل هزینه ارسال توسط دریافت کننده محموله در روز چهارشنبه هشتم ماه مارس ۲۰۲۳ حدود ۷۰ تا ۷۴ دلار به ازای هر کیلوگرم بود که پایین‌ترین سطح به نسبت قیمت ۶۷ تا ۷۲ دلار و ۵۰ سنت به ازای هر کیلوگرم در روز ۲۲ ماه مارس ۲۰۲۲ ارزیابی شد.

برخی شرکت‌کنندگان در این رویداد اظهار داشتند که در بریتانیا، عرضه فعلی قراضه باتری بسیار کم است. شرکت‌کنندگان در این کنفرانس مطرح کردند که شرکت «EV Envision AESC» تولیدکننده پیشرو باتری، تنها حجم کمی از

الکتریکی در شرکت بازیافت (EMR) در این کنفرانس بیان کرد: حدود ۸۰ درصد از خودروهای الکتریکی که امروز در جاده‌های اروپا تردد می‌کنند، طی ۱۵ سال آینده نیاز به بازیافت دارند. برخی شرکت‌کنندگان در این رویداد اعلام کردند که جمع‌آوری حجمی از باتری‌های به کار رفته در خودروهای الکتریکی در محوطه‌های تخصصی بازیافت باتری اروپا، مدتی زمان خواهد برد.

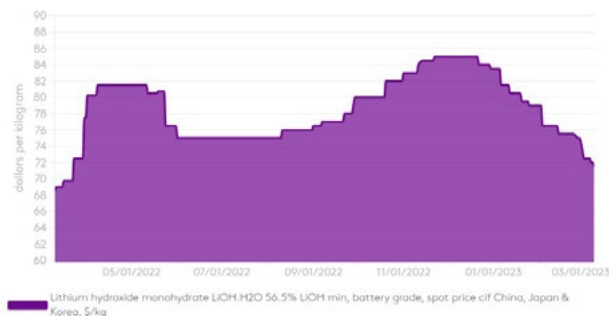
جولیا هارتی، تحلیلگر بازیافت باتری در موسسه «Fastmarkets» عنوان کرد: شرکت‌های بازیافت جدید زیادی در اروپا وجود دارند اما در حال حاضر قراضه باتری کافی برای استفاده در واحدهای بازیافت وجود ندارد. بنابراین برخی از بازیافت کنندگان با نرخ ظرفیت پایین فعالیت می‌کنند که این موضوع به ضرر آن‌ها خواهد بود.

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از موسسه «Fastmarkets»، بسیاری از شرکت‌کنندگان در حاشیه این کنفرانس عنوان کردند که رقابت‌های آتی در حوزه باتری بر سر افزایش عمر مفید (EOL) باتری‌های تولید شده از قراضه‌هاست. در همین رابطه افزایش ظرفیت‌های روبه‌رشد واحدهای بازیافت اتحادیه اروپا در همین راستا ضروری به نظر می‌رسد. این کار به طور مستقیم موجب افزایش بهره‌وری این صنعت در اروپا و حمایت از تولید باتری از مواد بازیافتی در خاک اروپا خواهد شد.

تامین منابع مواد اولیه از قراضه جهت تولید باتری‌های با عمر مفید بالا

هلن واترز، رئیس بخش بازیافت باتری‌های

Lithium hydroxide premiums have reached their lowest levels since March 2022
March 2022 - March 2023



چین و کره جنوبی صادر می‌کنند. به گفته یکی از شرکت‌های بازیافت شرکت‌کننده در اتحادیه اروپا در این کنفرانس، اروپا نیز بخشی از فلزات بازیافتی موجود در باتری‌های مستهلک شده تولید خود را به آسیا صادر می‌کند و از این منظر رشد قابل توجهی را تجربه کرده است.

تیم لوکس، سرپرست شرکت «Boston Consulting Group»، تولید و بازیافت‌کننده فلزات غیرآهنی در این کنفرانس خاطرنشان کرد: در حال حاضر هیچ گونه ظرفیت تولید باتری کاتدی لیتیوم آهن «LFP» در مقیاس وسیع در اروپا وجود ندارد. تعدادی از حضاران از این موضوع به عنوان نشانه‌ای از ضعف در برنامه‌ریزی در قاره اروپا یاد کردند.

لازم به ذکر است که پیشرفت در پروژه‌های حوزه تولید باتری کاتدی لیتیوم آهن به تدریج صورت خواهد گرفت. در همین راستا شرکت «Elevenes» صربستان برنامه‌هایی برای شروع تولید سلول‌های باتری کاتدی لیتیوم آهن در سال ۲۰۲۳ در سر دارد. از سوی دیگر، شرکت معدنی «Minerals Group» فنلاندی و شرکت «Freyr Battery» به عنوان تولیدکننده سلول‌های باتری در اوایل ماه مارس ۲۰۲۳ اعلام کردند که احتمالاً تولید باتری کاتدی لیتیوم آهن را مورد بررسی قرار خواهد داد.

به گفته موسسه «Fastmarkets»، باتری کاتد نیکل کبالت منگنز «NCM» حدود ۷۰ درصد از حجم کل باتری خودروهای الکتریکی در اروپا و ایالات متحده آمریکا را تشکیل می‌دهد؛ در حالی که در چین سهم باتری‌های کاتدی لیتیوم آهن بیش از ۸۰ درصد از کل فروش خودروهای الکتریکی در سال ۲۰۲۲ را به خود اختصاص داده است.

باتری‌های با عمر مفید بالا در سطح جهان تا سال ۲۰۳۳ به ۲۴۱ گیگاوات ساعت افزایش خواهد یافت که نسبت به حجم ۲۲ گیگاوات ساعت در سال ۲۰۲۲ تقریباً ۱۱ برابر شده است. به علاوه پیش‌بینی می‌شود که حجم قراضه باتری‌های حاصل از فرایند تولید در دهه آینده با نرخ رشد ترکیبی سالانه ۱۷ درصد افزایش یابد.

با توجه به اینکه حجم عرضه در آینده به شدت افزایش می‌یابد، زیرساخت‌های ایجاد شده مرتبط با بازیافت قراضه باتری نیز باید بهبود یابد تا سود حاصل از صنعت بازیافت به حداکثر برسد.

سام هیگ، مدیر تجارت بازیافت باتری در شرکت «RS Bruce Metals & Machinery» بریتانیا تصریح کرد: اگر کسی از مواد فعال کاتدی به منظور بازیافت باتری‌ها استفاده نکند، بازیافت فلزات موجود در باتری‌های مستهلک شده بی‌فایده خواهد بود.

به گفته برخی شرکت‌کنندگان در حاشیه این کنفرانس، به نظر می‌رسد که شرکت‌های ژاپنی در بحبوحه کمبود ظرفیت واحدهای پالایش محلی، حجم زیادی از فلزات بازیافتی موجود در باتری‌های مستهلک شده تولید خود را به کشورهایمانند

باتری‌هایی با مجموع حجم تک رقمی بر حسب گیگاوات ساعت «GWh» در سال تولید می‌کند که باعث محدود شدن حجم تولید قراضه در این کشور می‌شود.

با این حال، این مشکل را نمی‌توان به کل قاره اروپا تعمیم داد. یکی از شرکت‌های مطرح بازیافت باتری در ژاپن در اواخر سال ۲۰۲۲ به موسسه «Fastmarkets» اعلام کرد که تنها می‌تواند از یکی از واحدهای تفکیک‌کننده خود و تنها با ۱۵ درصد ظرفیت به دلیل کمبود قراضه باتری‌های تولیدی برای فرآوری استفاده کند.

در عین حال پروژه‌های بزرگ و جاه‌طلبانه زیادی به منظور بازیافت قراضه باتری در سراسر اروپا در حال راه‌اندازی و بهره‌برداری هستند.

لوئیس دروآندرسن، توسعه‌دهنده تجاری باتری شرکت «Stena»، در این کنفرانس عنوان کرد: بهره‌برداری از واحد بازیافت قراضه باتری این شرکت با نام «Stena Recycling» در کشور سوئد را از ماه آپریل ۲۰۲۳ در شهر هالمستاد آغاز خواهد کرد.

شرکت فرانسوی استخراج معادن و مواد معدنی «Eramet» نیز در حال برنامه‌ریزی برای سهم داشتن در بخش بازیافت قراضه باتری است و قصد دارد تا سال ۲۰۲۴ فلزات موجود در باتری‌های لیتیوم یونی مستهلک شده را بازیافت کند.

پیش‌بینی افزایش عرضه بازیافت قراضه باتری در آینده

پیش‌بینی‌ها حاکی از آن است که در آینده نزدیک، در دسترس بودن قراضه باتری‌ها به طور تصاعدی افزایش می‌یابد که به شرکت‌ها و واحدهای بازیافت مستقر در خاک اروپا اجازه می‌دهد تا باتری‌های با عمر مفید بالا را بسیار راحت‌تر از قبل تأمین کنند.

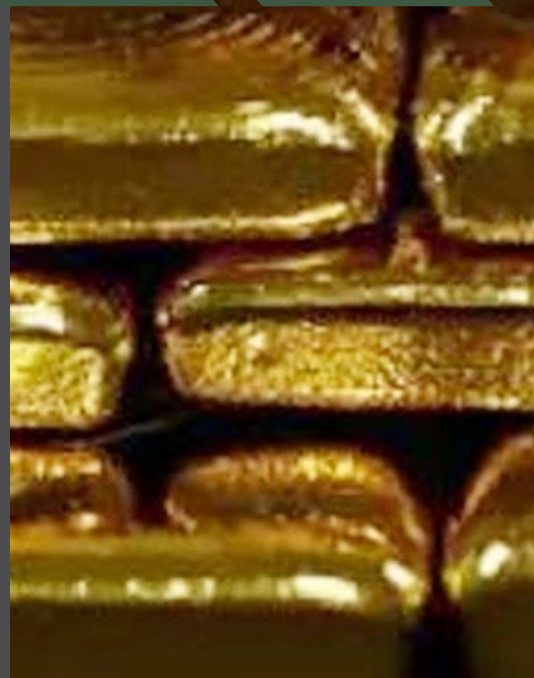
طبق پیش‌بینی‌های تیم تحقیقاتی موسسه «Fastmarkets»، عرضه حجم





فلزات گرانبها

مسیر طولانی ادغام و خرید در صنعت جهانی طلا



مسیر طولانی ادغام و خرید در صنعت جهانی طلا

پس از فرایند ادغام دو شرکت معدنی «Barrick Gold» و «Randgold» در ماه مارس ۲۰۱۹، به نظر می‌رسد که عصر جدیدی از فعالیت‌های ادغام و خرید در صنعت طلا آغاز شده است. این صنعت به شدت پراکنده است؛ به گونه‌ای که سهم تولید ۱۰ شرکت بزرگ تولیدکننده از عرضه جهانی طلا، کمتر از ۳۰ درصد است. به بیان بهتر، نیاز به حفظ پایداری تولید سبب شده است تا یکپارچه‌سازی (فعالیت‌های ادغام و خرید)، محرک چشم‌انداز میان مدت بخش معدن زنجیره طلا باشد. احتمال ایجاد یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های تولید طلا در جهان و شکل‌گیری بزرگ‌ترین مجتمع معدنی تولید طلا در آفریقا از بارزهای این روند تازه است.

«Barrick» با «Randgold» و دومی، خرید شرکت «Goldcorp» توسط «Newmont». در همان سال، شرکت «Newcrest» وارد سرمایه‌گذاری مشترکی با شرکت «Imperial Metals» شد که مالک ۷۰ درصدی معدن مس طلای «Red Chris» در ایالت «British Columbia» کشور کانادا است. علاوه بر این، فرایند ادغام دو شرکت «Kirkland Lake» و «Agnico Eagle» نیز به ارزش ۱۰.۶ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۲ تکمیل شد. این ادغام باعث ایجاد سومین شرکت بزرگ تولیدکننده طلا در جهان شد. طی اوایل سال ۲۰۲۳ نیز شرکت «Pan American Silver»، فرایند خرید شرکت «Yamana Gold» را تایید کرد. در این خرید، دارایی‌های معدنی واقع در آمریکای لاتین شرکت «Yamana» در اختیار شرکت «Pan American Silver» خواهد بود. همچنین شرکت «Agnico Eagle» اقدام به خرید ۵۰ درصد از سهم معدن طلای «Canadian Malartic» کرد که مالک آن نبوده است. شاید، بزرگ‌ترین معامله که از سال ۲۰۱۹ تاکنون در میان شرکت‌های بزرگ تولیدکننده شنیده شد، احتمال خرید شرکت «Newcrest» توسط «Newmont» بود.

منابع، روشی پریسک و هزینه‌بردار است. بنابراین، بسیاری از تولیدکنندگان طلا روش ادغام و خرید را برای توسعه برگزیده‌اند. این روش، ویژگی‌های ممتازی برای شرکت‌های معدنی به همراه دارد. افزایش سهم از تولید، رفع چالش کاهش عیار ذخایر طلا و افزایش همکاری میان مجتمع‌های تولیدی با هدف کاهش هزینه‌های عملیاتی، از مهم‌ترین این ویژگی‌ها به‌شمار می‌روند. علاوه بر این، مواردی از فعالیت‌های ادغام و خرید وجود دارد که منجر به تنوع فلزات سبد محصولی نیز شده است؛ چراکه معدن خریداری یا ادغام شده، دارای محصولات جانبی بوده است. در نهایت، هدف نهایی اجرای فعالیت‌های ادغام و خرید، ایجاد ارزش افزوده با افزایش درآمد به ویژه در دوران سطوح بالای قیمتی و افزایش طول عمر معادن تحت بهره‌برداری است. طی پنج سال اخیر، صنعت طلا شاهد معاملات بزرگی در راستای یکپارچه‌سازی صنعت بوده است. در سال ۲۰۱۹، دو نمونه از معاملات ثبت شده متعلق به دو شرکت بزرگ تولیدکننده طلا در جهان است؛ نخست، ادغام شرکت

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت مشاوره اقتصادی آرمان آتورپات، صنعت طلا در میان کلیه صنایع معدنی، صنعتی به شدت پراکنده است. موانع محدود جهت ورود به صنعت، نوآوری‌های تکنولوژیکی جهت فرآوری سنگ‌های سخت با هزینه توجیه‌پذیر و قابلیت حفظ سودآوری در ظرفیت‌های کوچک، از جمله مهم‌ترین عواملی است که باعث شده تا شرکت‌های متعددی، تقریباً به سادگی وارد این صنعت شوند. در اکثر صنایع معدنی و فلزی، ۱۰ شرکت بزرگ تولیدکننده حدود ۵۰ درصد از تولید جهانی را تشکیل می‌دهند؛ در حالی که این رقم برای طلا از ۳۰ درصد هم کمتر است. تولیدکنندگان بزرگ طلا، همواره به دنبال رشد و توسعه خود با روش‌های مختلف هستند. برخی از شرکت‌ها رشد طبیعی با تامین مالی فرایندهای اکتشافی را می‌پسندند و با استفاده از سرمایه‌هایی که به دست می‌آورند، برای اکتشاف منابع جدید به دنبال توسعه پروژه بعدی و بزرگ خود هستند. ناگفته نماند که این شیوه، در بازار نوسانی و با در نظر گرفتن عدم قطعیت‌های ژئوپلیتیک و تقویت ملی‌گرایی

خرید «Newcrest»؛ سرمایه‌گذاری مطمئن با هزینه کم

احتمال خرید «Newcrest» توسط شرکت «Newmont»، منجر به ایجاد یک شرکت معدنی طلا با ۲۳ معدن در ۱۰ کشور جهان می‌شود. در صورت تحقق این خرید، مجموع تولید «Newmont» با حجم سالانه ۹ میلیون اونس (معادل ۲۵۵ تن) طلا به میزان ۴۸ درصد افزایش خواهد یافت. این افزایش تولید عمدتاً از محل معادن «Red Chris» و «Cadia Valley Telfer» خواهد بود که امکان دسترسی این شرکت به مس رانیز فراهم خواهد کرد.

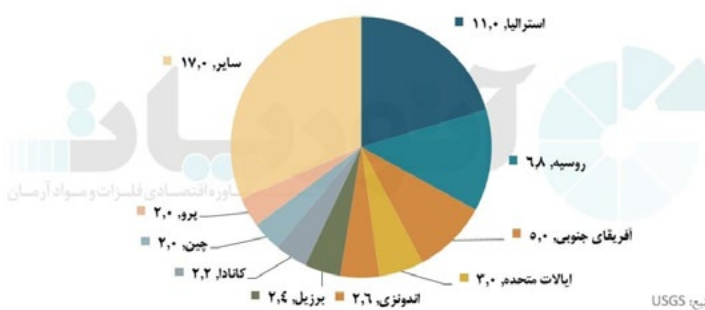
علاقه شرکت «Newmont» به خرید «Newcrest» عمدتاً به دلیل موقعیت مکانی معادن این شرکت و البته میزان منابع معدنی آن‌ها است. چهار معدن از پنج معدن فعال شرکت «Newcrest» در استرالیا و کانادا واقع شده است که در «رده یک» دسته‌بندی معادن قرار می‌گیرند. این دسته متعلق به معدنی است که در مناطق امن معدنی واقع شدند. طی سال‌های اخیر، تنش‌های ژئوپلیتیک، ملی‌گرایی منابع و چالش‌های ارائه مجوزهای اجتماعی تشدید پیدا کرده که فعالیت تولیدی شرکت‌های بین‌المللی معدنی را به چالش کشیده است. خرید شرکت‌ها و معادن واقع در مناطق امن معدنی، بستری را فراهم می‌کند تا شرکت‌های بزرگ قادر به همکاری با هزینه‌های نسبتاً بیشتر باشند.

علاوه بر موارد فوق، بر اساس ارزیابی ذخایر و منابع سال ۲۰۲۲، اضافه شدن دارایی‌ها و ذخایر طلای شرکت «Newcrest» به ذخایر قطعی و احتمالی طلای شرکت «Newmont» باعث افزایش ۵۰ درصدی آن به ۱۴۴ میلیون اونس (معادل ۴۰۸۵ تن) خواهد شد. این در حالی است که میزان منابع اندازه‌گیری شده و استنباطی طلای این شرکت نیز دو برابر خواهد شد و از ۱۱۳ میلیون اونس به ۲۱۳ میلیون اونس (معادل ۶۰۳۸ تن) خواهد رسید. از دیگر جذابیت‌های خرید شرکت «Newcrest»، منابع مس این شرکت است که از ۱۹ میلیون تن در

نمودار ۱- سهم تولید ۱۰ شرکت بزرگ هر صنعت از تولید جهانی



نمودار ۲- ذخایر جهانی طلا به تفکیک بزرگ‌ترین کشورهای میزبان



مجموع تولید قابل شناسایی طلای معدنی (تولید معدنی طلا بدون در نظر گرفتن معدنکاری دستی، غیرقانونی و محرمانه دولتی) از دو هزار و ۵۴۷ تن در سال ۲۰۰۱، به سه هزار و ۴۵ تن در سال ۲۰۲۲ افزایش یافته که این معادل میانگین رشد سالانه ۰.۹ درصد است. از همه مهم‌تر، این رشد تحت تاثیر افزایش تولید کشورهای چین، روسیه و قزاقستان بوده؛ در حالی که میزان تولید کشورهای بزرگ تولیدکننده یعنی آفریقای جنوبی و ایالات متحده کاهش یافته است. در ابتدای سده، مجموع تولید طلای چین، روسیه و قزاقستان، سهم ۱۴ درصدی از تولید جهانی طلا را تشکیل می‌داد که در سال ۲۰۲۲ این رقم به ۲۴ درصد رسید. در مقابل، سهم تولید گروه کشورهای ایالات متحده، استرالیا و آفریقای جنوبی از تولید جهانی که حدود ۴۶ درصد بود به تقریباً ۲۶ درصد افت پیدا کرد.

پایان سال ۲۰۲۱، به حدود ۲۵ میلیون تن در ماه آگوست سال ۲۰۲۲ افزایش پیدا کرد. ذخایر و منابع طلا در جهان، در چهار کشور بزرگ شامل استرالیا، روسیه، آفریقای جنوبی و ایالات متحده متمرکز شده است. از یک سو، تنش‌های ژئوپلیتیک، عامل پیچیدگی یا ممانعت از سرمایه‌گذاری در تولید طلای روسیه است. از سوی دیگر، چالش‌های دسترسی به برق و مشکلات سیاسی، مانع توسعه منابع طلا در آفریقای جنوبی به شمار می‌آید. بنابراین، ذخایر بزرگ طلا در استرالیا، تنها فرصت سرمایه‌گذاری نسبتاً مطمئن برای شرکت‌های معدنی به حساب می‌آید که به دنبال توسعه سبد پروژه‌های خود و تضمین تولید آتی طلا هستند.

رشد محدود تولید طلا از ابتدای سده
بر اساس آمار موسسه تحقیقاتی «CRU»،

تحلیلگران بر این باورند که رشد تولید طلا برای سه سال متوالی ادامه پیدا کند و نهایتاً در سال ۲۰۲۵ به اوج خود برابر با سه هزار و ۲۶۱ تن برسد اما پس از آن، با کاهش سرعت رشد تولید در آمریکای شمالی و استرالیا و تشدید افت تولید منطقه آفریقا، نزولی خواهد شد.

سیگنال‌های رشد قیمت طلا

پس از یک جهش قیمتی در سال ۲۰۲۰، قیمت طلا در سال ۲۰۲۱ رشد محدودی داشت و در سال ۲۰۲۲ بدون تغییر بود. با این حال، انتظار می‌رود که با بازگشت جو روانی مثبت به بازار طلا، قیمت در سال جاری صعودی باقی بماند.

به پشتوانه نرخ بالا اما نه افسار گسیخته تورم، تشدید ریسک‌های رکود اقتصادی و آغاز تنش‌های ژئوپلیتیک، سال ۲۰۲۳ با رشد قیمت طلا همراه بود و انتظار می‌رود که به عنوان یک دارایی کم‌ریسک به رشد خود طی سال جاری ادامه دهد. به طور کلی، پیش‌بینی می‌شود که قیمت طلا طی چشم‌انداز کوتاه‌مدت تا میان‌مدت، در پی تغییر قابل پیش‌بینی رویکرد پولی فدرال رزرو و احتمال کاهش نرخ بهره از سال ۲۰۲۴، همچنان افزایش پیدا کند.

قیمت طلا، محرک کلیدی اتخاذ تصمیمات مرتبط با ادغام و خرید در بخش معدنی است. سطوح بالای قیمتی، پشتوانه مطلوبی برای خریداران آتی صنعت فراهم می‌آورد تا تحت تاثیر آن اقدام به تقویت جریان وجوه نقد و بهبود سودآوری خود کنند. در چنین شرایطی، قدرت مالی این شرکت‌ها و به دنبال آن تمایل به سرمایه‌گذاری در آن‌ها افزایش پیدا می‌کند. با این حال، رشد قیمت طلا در بازار، باعث افزایش ارزش دارایی‌های معدنی نیز می‌شود. این امر به معنای افزایش اشتیاق شرکت‌های تولیدی به تضمین پایداری رشد ذخایر و تولید آتی خود به کمک فرایندهای ادغام و خرید است؛ چراکه حرکت (تضمیم) درست، اقدام به تضمین پایداری تولید پیش از ورود کامل گاوها به بازار (تثبیت روند صعودی بازار) است.

پایداری و ثبات بیشتری برخوردار است. به عنوان مثال در سال ۲۰۲۰، مجموع تولید ۱۰ کشور بزرگ تولیدکننده طلا در جهان، سهم تقریباً ۵۶ درصدی از تولید جهانی را تشکیل می‌داد. این رقم در مقایسه با فلزاتی نظیر مس و روی که حدود ۸۰ درصد از تولید جهانی در دست ۱۰ کشور بزرگ تولیدکننده قرار دارد، به نسبت کوچک است.



پیش‌بینی می‌شود که تولید طلای معدنی قابل شناسایی در سال ۲۰۲۳ برابر با سه هزار و ۲۳۰ تن باشد که رشد ۶۰۸ درصدی نسبت به سال ۲۰۲۲ خواهد داشت. این افزایش تولید، مرهون چشم‌انداز رشد تولید طلا در آمریکای لاتین، استرالیا، روسیه و آفریقا است که افت تولید آسیا را نیز به خوبی پوشش می‌دهد.

دسترسی به معادن طلای چین و روسیه برای سرمایه‌گذاری امری دشواری است. بنابراین شرکت‌های معدنی فعال در سایر کشورهای جهان، به بازیگران بزرگ اما در بخش کوچکی از صنعت تبدیل شده‌اند. این چالش با جنگ روسیه و اوکراین تشدید هم پیدا کرده است.

تداوم دنباله‌دار فرایند ادغام و خرید در صنعت طلا

از منظر جغرافیایی، تولید طلای معدنی کاملاً پراکنده است و با توجه به پراکندگی معدنکاری طلا در سراسر جهان، عرضه این محصول چندان در معرض شوک‌های منطقه‌ای قرار نمی‌گیرد. بنابراین، تولید و عرضه طلا در مقایسه با دیگر فلزات، از

برنامه ایجاد بزرگ‌ترین مجتمع معدنی طلا در آفریقا

شرکت‌های «Gold Fields» و «AngloGold Ashanti» پیشنهاد ترکیب معادن همسایه خود واقع در نزدیکی «Tarkwa» منطقه غربی کشور غنا را ارائه کرده‌اند. با توجه به اینکه مجموع تولید این دو معدن به سالانه ۹۰۰ هزار اونس (معادل ۲۵.۵ تن) می‌رسد، با این ادغام آن‌ها، بزرگ‌ترین مجتمع معدنی طلا در آفریقا و جهان ایجاد خواهد شد.

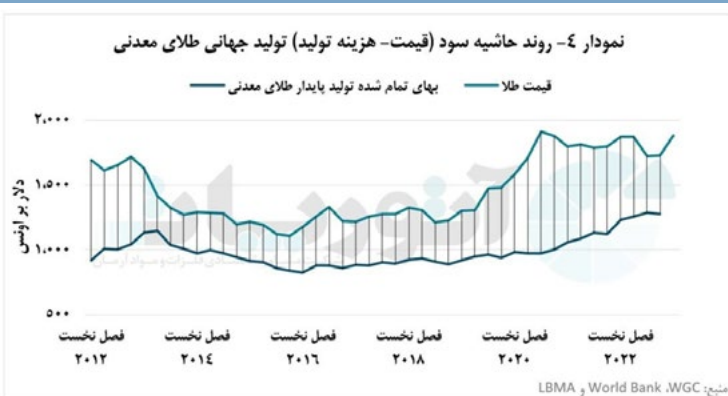
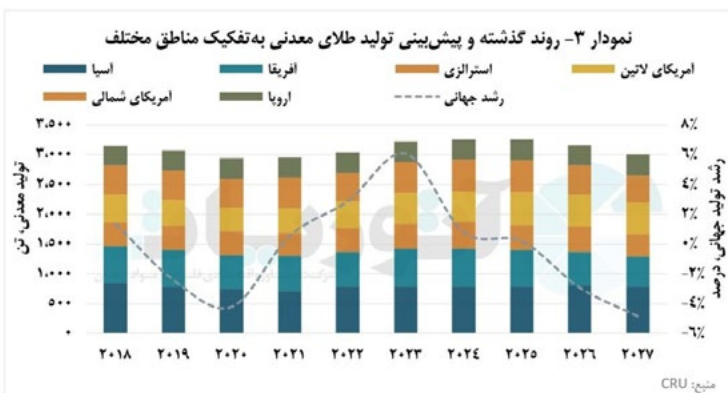
این برنامه نیز بعد از تمایل شرکت آمریکایی «Newmont» به خرید شرکت استرالیایی «Newcrest»، دلیل دیگری بر وقوع یکپارچه‌سازی صنعت طلا (البته در بخش معدنی) است.

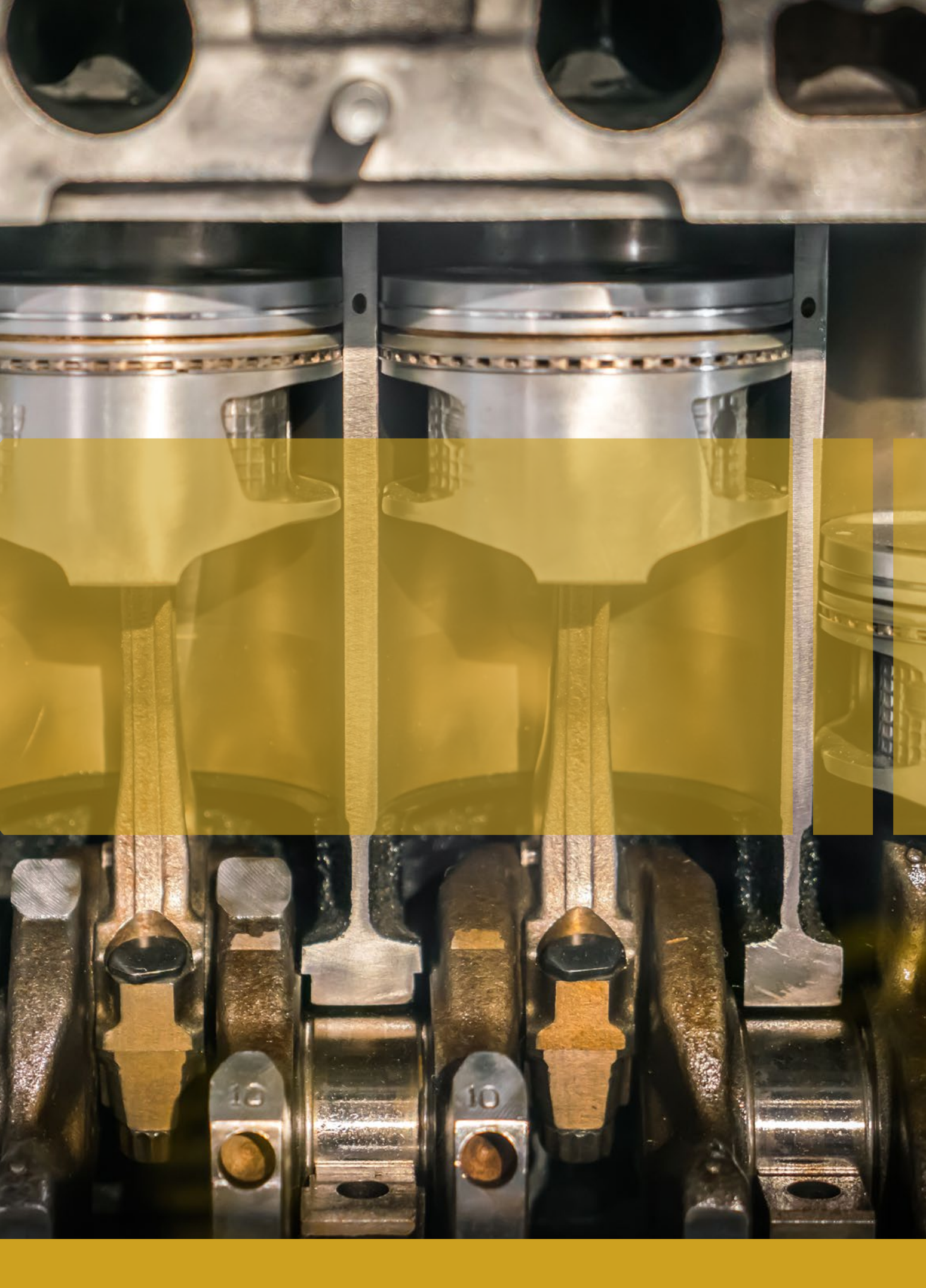
ایده این دو شرکت، ادغام معادن «Tarkwa» و «Iduapriem» با کانی‌سازی یکسان و تشکیل یک مجتمع روباز با عمر اولیه ۱۸ سال است. با اجرای این برنامه، انتظار می‌رود که میانگین تولید طی پنج سال نخست بهره‌برداری سالانه ۹۰۰ هزار اونس (معادل ۲۵.۵ تن) و در باقی دوران بهره‌برداری بیش از ۶۰۰ هزار اونس (معادل ۱۷ تن) باشد. بهای تمام شده تولید پایدار طلا در مجتمع جدید طی پنج سال نخست، کمتر از یک هزار دلار بر اونس خواهد بود و در باقی دوران بهره‌برداری کمتر از یک هزار و ۲۰۰ دلار بر اونس باقی خواهد ماند. مالک معدن «Tarkwa» شرکت «Gold Fields» که سهام ۹۰ درصدی آن را در دست دارد و مابقی در اختیار دولت غنا است. معدن «Iduapriem» نیز به طور کلی تحت مالکیت شرکت «AngloGold Ashanti» است. در نتیجه، پس از تکمیل فعالیت ادغام، بدون در نظر گرفتن سهم دولت، شرکت «Gold Fields» مالک ۶۶.۷ درصد و شرکت «AngoGold Ashanti» مالک ۳۳ درصد از این سرمایه‌گذاری مشترک خواهند بود.

ادغام‌های موفق؛ محرک فروش بیشتری دارایی‌ها و حرکت به سوی یکپارچگی

بر اساس نظر تحلیلگران، انتظار می‌رود که فروش دارایی‌های معدنی با محصول جانبی طلا ادامه پیدا نکند که فرصتی برای تولیدکنندگان معدنی به جز طلا است تا سهم طلا در سبد دارایی‌های خود را توسعه بخشند. مهم‌تر از آن، سرمایه‌گذاران به دنبال ادله‌ای هستند که نشان دهد صنعت طلا به کمک یکپارچه‌سازی، می‌تواند هزینه‌های عملیاتی خود را پهنه سازد؛ حاشیه سود قابل اطمینانی فراهم کند و حقوق صاحبان سهام خود را افزایش دهد. اگر این ادله برای آن‌ها فراهم شود، صنعت طلا بیش از پیش با یکپارچه‌سازی به کمک ادغام و خرید همراه خواهد شد. به طور کلی، پیش‌بینی رشد قیمت طلا، نیاز شرکت‌های معدنی به توسعه ذخایر و پایداری تولید و مهم‌تر از آن مزایای یکپارچه‌سازی که پیشتر مورد بررسی قرار

گرفت، چشم‌انداز صنعت جهانی طلا در آینده میان‌مدت را تحت تأثیر روند ادغام و خرید قرار می‌دهد. با ادغام دو معدن در غنا، بزرگ‌ترین مجتمع معدنی طلای جهان در آفریقا شکل گرفت و در صورت توافق خرید «Newcrest» توسط «Newmont»، یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های تولید طلا با بیش از ۲۳ دارایی معدنی در جهان شکل خواهد گرفت. با توجه به وجود ذخایر حدود ۷۴۰ تنی طلا در کشور و عدم بهره‌برداری متناسب از ذخایر در مقایسه با صنعت جهانی، انتظار می‌رود که صنعتگران داخلی نیز با حل چالش‌های زیست‌محیطی و فنی تولید، جهت توسعه ذخایر و رشد پایدار تولید با قافله یکپارچه‌سازی در جهان همراه شوند که روش مناسبی جهت جبران کاهش عیار معادن، افزایش سهم از بازار، کاهش هزینه‌های تولید، افزایش ذخیره در دسترس و رشد سودآوری به حساب می‌آید.





فلزات آلیاژی و آلیاژها

مسیر پر و پیچ و خم اما آینده‌ای روشن برای آند گرافیت

چالش‌های پیش روی مازاد عرضه کبالت در درازمدت

گسترش فعالیت‌های اکتشافی شرکت «BHP» به حوزه اورانیوم و لیتیوم

مسیر پر و پیچ و خم اما آینده‌ای روشن برای آند گرافیت

بازار تولید آند گرافیت طبیعی چین از زمان افزایش ظرفیت تولید گرافیت مصنوعی در نیمه دوم سال ۲۰۲۲ و کاهش پرداخت یارانه برای خرید خودروهای الکتریکی (EV) و سپس کاهش تقاضا و تحت تاثیر قرار گرفتن بازار آن تحت فشار قرار دارد. طبق تحقیقات موسسه «Fastmarkets»، این بازار در نیمه دوم سال ۲۰۲۳ با کسری مواجه خواهد شد.

وی افزود: در بلندمدت، قیمت مواد آند فعال طبیعی بدون روکش ممکن است مستقل‌تر عمل کنند و با توجه به افزایش تمایلات به سمت مسائل مربوط به پایداری زیست‌محیطی، روند تقاضا به سمت استفاده از گرافیت طبیعی تغییر کند.

■ تأثیر کاهش پرداخت یارانه

خودروهای الکتریکی بر بازار مواد آند به گفته منابع بازار، دولت چین پرداخت یارانه برای خرید خودروهای الکتریکی را در ماه ژانویه ۲۰۲۳ متوقف کرد. به گفته منابع مطلع در بازار، این امر تقاضا برای مواد آند طبیعی را در کوتاه مدت کاهش داده و موجب کاهش حجم خرید از سوی مصرف‌کنندگان شده است.

مقدار تولید خودروهای الکتریکی در چین با ۴۶٫۶ درصد کاهش حجم ماهیانه و ۶٫۹ درصد حجم سالیانه، به ۴۲۵ هزار دستگاه در ماه ژانویه ۲۰۲۳ رسید. بر اساس گزارش

همان سال، زمانی که ظرفیت تولید گرافیت مصنوعی افزایش یافت، به ثبات رسید.

در همین راستا، یک ارتباط قوی بین قیمت مواد آند فعال طبیعی و مواد آند فعال طبیعی بدون روکش (uSPG) و هزینه‌های گرافیت‌زایی برای تولید گرافیت مصنوعی وجود دارد. پوشش‌دار کردن مواد آند فعال طبیعی آخرین مرحله در تولید این ماده است.

گرافیت مصنوعی، ماده غالب در آندها در پنج سال گذشته بوده که منجر به روند تغییرات قیمت برای مواد آند فعال طبیعی بدون روکش شده است.

گئورگی گئورگیف، تحلیلگر تحقیقات موسسه «Fastmarkets» بیان کرد: هزینه‌های گرافیت‌زایی و قیمت مواد آند فعال طبیعی بدون روکش در ماه می و ژوئن ۲۰۲۲ بالاترین میزان خود را به ثبت رساند. از آن زمان، هزینه‌های گرافیت‌زایی تقریباً ۵۰ درصد کاهش و قیمت‌های مواد آند فعال طبیعی بدون روکش بیش از ۲۸ درصد کاهش یافته است.

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از موسسه «Fastmarkets»، قیمت مواد گرافیت کروی (SPG) در چین از ماه آوریل ۲۰۲۱ تا ماه مارس ۲۰۲۲ در پاسخ به افزایش حجم تقاضا از سوی بازار خودروهای الکتریکی (EV) که روند صعودی آن همچنان هم ادامه دارد، به شدت افزایش یافت.

بیشترین حجم آند در باتری‌های لیتیوم‌یون خودروهای الکتریکی از گرافیت تشکیل شده است. تولیدکنندگان سلول باتری خودروهای الکتریکی می‌توانند از مواد آند فعال طبیعی (SPG) یا گرافیت مصنوعی یا ترکیبی از هر دوی آن‌ها در آندها استفاده کنند.

مزیت اصلی آند گرافیت طبیعی نسبت به گرافیت مصنوعی، هزینه کمتر و میزان دی‌اکسید کربن تولیدی کمتر آن است. در حالی که گرافیت مصنوعی، مصرف برق بالایی جهت تولید نیاز دارد.

با این حال، پس از ماه مارس ۲۰۲۲، بازار قبل از شروع کاهش قیمت‌ها در ماه ژوئن

بر اساس داده‌های گمرک چین، حجم کل صادرات گرافیت کروی چین در سال ۲۰۲۲، به ۶۲ هزار و ۲۷۲ تن رسید که ۹،۶۶ درصد نسبت به سال ۲۰۲۱ افزایش داشت. در عین حال کاهش نرخ بهره‌برداری آند در چین و افزایش عرضه آند مصنوعی فشار را بر بازار گرافیت کروی داخلی چین بیشتر کرد.

یک تولیدکننده گرافیت مطرح کرد: حجم سفارش‌های جدید برای مواد آند فعال طبیعی بدون روکش اکنون در حال کاهش است و تولیدکنندگان عمده آند، ذخایر موجود در انبار خود را مصرف می‌کنند.

یکی دیگر از تولیدکنندگان گرافیت به موسسه «Fastmarkets» گفت: با قیمت فعلی گرافیت لایه‌ای، بسیاری از تولیدکنندگان گرافیت کروی با حاشیه سود یا زیان اندک مواجه هستند. برخی از تولیدکنندگان گرافیت کروی اکنون ظرفیت فعالیت تولید خود را متوقف کرده‌اند و زمان دقیقی به منظور شروع فعالیت آن‌ها وجود ندارد.

کاهش قیمت گرافیت لایه‌ای و ماده اولیه برای گرافیت کروی، امکان رشد را از بازار آند طبیعی سلب کرده است.

آخرین ارزیابی قیمت موسسه «Fastmarkets» برای گرافیت لایه‌ای، با کربن با غلظت ۹۴ درصد و مش ۱۰۰ با شرط تحویل به بنادر چین و تقبل هزینه ارسال توسط تولیدکننده، به ۷۵۰ تا ۷۷۰ دلار در هر تن در روز دوم ماه مارس ۲۰۲۳ رسید

۲۰۲۳ کمتر از حد نرمال بود.

به گفته این منابع، در حالی که کاهش حجم فروش و مقدار تولید خودروهای الکتریکی تا حدی به وسیله عوامل فصلی توضیح داده شد، افزایش حجم عرضه گرافیت موجب روند نزولی قیمت‌ها در بازار شده است.

برخی تولیدکنندگان باتری اعلام کردند که علی‌رغم انتظارات مثبت در میان فعالان صنعت، رشد آهسته فروش در سه ماهه اول سال ۲۰۲۳ و همچنین موجودی ذخایر انبار بالای تولیدکننده اصلی تجهیزات، قیمت آند طبیعی یا مصنوعی همچنان با ریسک نزولی مواجه خواهد شد.

گسترش سریع گرافیت‌زایی در چین، منجر به کاهش بیشتر هزینه تولید آند و در نتیجه کاهش قیمت آن می‌شود. گفتنی است که ظرفیت کل گرافیت‌زایی در سال ۲۰۲۲، حدود دو میلیون و ۵۰۰ هزار تن در سال بوده و انتظار می‌رود در سال ۲۰۲۳ به سه میلیون تن در سال برسد.

■ معضل تامین گرافیت کروی طبیعی

به گفته منابع در چین، در حالی که روند تقاضا در بازار دیگر کشورها روند صعودی ملایمی را نشان می‌دهد، قیمت‌ها در بازار داخلی چین روبه کاهش بوده است. در عین حال چین، مصرف‌کننده غالب گرافیت کروی در جهان است.

انجمن خودروسازان چین، حجم ماهیانه فروش با ۴۹،۹ درصد کاهش و ۶،۳ درصد حجم سالانه، به ۴۰۸ هزار دستگاه رسید. در نتیجه قیمت مواد آند فعال طبیعی بدون روکش از اواسط سال ۲۰۲۲ تحت فشار قرار داشته است.

ارزیابی قیمت موسسه «Fastmarkets» برای گرافیت کروی با کربن با غلظت ۹۹،۹۵ درصد و حجم ۱۵ میکرون، با شرط تحویل به بنادر چین و تقبل هزینه ارسال توسط تولیدکننده، در بازه زمانی ماه ژوئن ۲۰۲۲ تا ماه مارس ۲۰۲۳، زمانی که قیمت آن بین دو هزار و ۵۰۰ تا دو هزار و ۸۰۰ دلار در هر تن بود، کاهش حدود ۲۵،۳۵ درصدی را نشان داد.

یک تولیدکننده باتری در چین اظهار داشت: هیچ نشانه مثبتی از رشد تقاضا در سه ماهه اول ۲۰۲۳ مشاهده نشد اما احتمال بازیابی این روند در سه ماهه دوم سال ۲۰۲۳ وجود دارد. در واقع مشکل اصلی این است که کاهش حجم ذخایر انبار کالاهای تولیدکنندگان باتری و تولیدکننده اصلی تجهیزات (OEMs)، منجر به کاهش تقاضا برای مواد اولیه صنایع بالادستی شده است.

به گفته منابع بازار، تولیدکنندگان باتری بر تولیدکنندگان آند فشار آورده‌اند تا قیمت آند را به دلیل کاهش نرخ مصرف کاهش دهند. به گفته آن‌ها، ظرفیت تولید برخی از تولیدکنندگان آند در ماه‌های ژانویه و فوریه

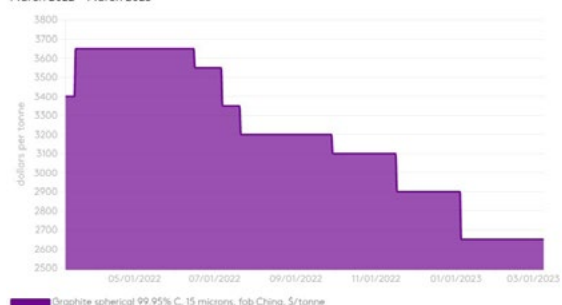


Since May/June 2022 highs, graphitization costs have fallen by almost 50% with spherical graphite prices following, dropping more than 28%



Source: Fastmarkets, BAIINFO • February 2023 data forecast

The spherical graphite market has been under pressure since the middle of last year, with prices dropping over 25% since June 2022



Source: Fastmarkets, Spherical graphite 99.95% C, 15 microns, FOB China, \$/tonne

Fall in fine graphite flake price has also muted support for natural anode market



Source: Fastmarkets, Graphite flake 94% C, -100 mesh, FOB China, \$/tonne

که ۸,۴۳ درصد کاهش نسبت به ابتدای سال داشت.

پیش‌بینی کمبود گرافیت جهت عرضه در بازار

به گفته امی بنت، مدیر مشاور بخش مواد اولیه باتری در موسسه «Fastmarkets»، چشم‌انداز گرافیت کروی و گرافیت لایه‌ای طبیعی در سه ماهه دوم سال ۲۰۲۳ همچنان ضعیف خواهد ماند.

پیش‌بینی می‌شود که قیمت‌های گرافیت کروی لایه‌ای و بدون روکش در نیمه اول سال ۲۰۲۳ تحت فشار باقی بماند که این موضوع منعکس‌کننده کاهش حجم تقاضا در صنعت خودروهای الکتریکی است. به علاوه، کاهش هزینه‌ها و قیمت‌ها برای مواد گرافیت مصنوعی رقیب و افزایش ارزش دلار آمریکا تولیدکنندگان چینی را قادر می‌سازد قیمت‌های خود را بر حسب دلار آمریکا کاهش دهند؛ در حالی که ارزش درآمد خود را بر اساس ارز محلی حفظ کنند.

در نتیجه، تحقیقات موسسه «Fastmarkets» پیش‌بینی قیمت خود در سال ۲۰۲۳ برای مواد مش ۱۰۰ با شرط تحویل به بنادر چین و تقبل هزینه ارسال توسط تولیدکننده را به طور متوسط به ۸۷۵ دلار در هر تن و قیمت مواد آند فعال طبیعی بدون روکش را به میانگین سه هزار و ۱۰۰ دلار در هر تن کاهش داد.

موسسه «Fastmarkets» پیش‌بینی می‌کند حجم تقاضای گرافیت افزایش داشته باشد و فعالیت‌های ذخیره‌سازی مجدد در انبارها موجب افزایش قیمت‌ها در نیمه دوم سال ۲۰۲۳ شود.

با پیش‌بینی افزایش ۳۷ درصدی حجم تقاضا برای گرافیت از بخش تولید باتری در سال ۲۰۲۳، انتظار می‌رود که ثبات نسبی قیمت فعلی موقتی باشد.

بنت تاکید کرد که رشد تقاضا از رشد عرضه در نیمه دوم سال ۲۰۲۳ پیشی خواهد

پیش‌بینی می‌شود حجم تقاضا برای گرافیت از بخش باتری تا ۲۹ درصد افزایش یابد؛ این در حالی است که تاخیر در راه‌اندازی پروژه‌های جدید استخراج گرافیت طبیعی همچنان ادامه دارد و موجب افزایش قیمت‌ها تا سال ۲۰۲۴ خواهد شد.

گرفت. انتظار می‌رود که در سال ۲۰۲۴، با تداوم رشد تقاضا که بیشتر از افزایش احتمالی حجم عرضه باشد، محدودیت در بازار افزایش یابد. گفتنی است که شرایط کسری در عرضه در سال ۲۰۲۴ بدتر خواهد شد. در همین راستا بنت خاطرنشان کرد:



شرکت سرمایه گذاری
توسعه معادن و فلزات
سهامی عام



WWW.MMDIC.IR

تهران، بلوار آفریقا، ابتدای بلوار اسفندیار، پلاک ۳

۰۲۱-۷۱۱۲۵۰۰۰

۰۲۱-۲۲۶۵۴۰۵۵

mmdic.ir

چالش‌های پیش روی مازاد عرضه کبالت در درآمدت

قیمت فلز کبالت پس از رسیدن به پایین‌ترین میزان خود در ابتدای سال ۲۰۲۳، در هفته‌های اخیر شاهد افزایش قیمت مستمر بوده است. فعالان بازار شرایط در سمت عرضه این فلز در بلندمدت را چالش‌برانگیز می‌بینند.

صندوق‌های پوشش ریسک تمرکز خود را از نیمه دوم سال ۲۰۲۲ بر روی این موضوع قرار داده‌اند. یکی از تولیدکنندگان فلز کبالت بیان کرد: اگر شاهد افزایش بیشتر قیمت این فلز باشیم که دور از انتظار هم نیست، ممکن است اقداماتی در راستای کاهش قیمت آن صورت پذیرد. این طور که پیداست، قیمت هیدروکسید کبالت در هفته‌های اخیر روند نزولی را تجربه کرده است و در عین حال تولیدکنندگان برای فروش این محصول تردید داشتند. تولیدکنندگان اعلام کردند که قیمت‌ها نزدیک به هزینه‌های تولید است و آن‌ها چاره‌ای جز توقف یا کاهش ظرفیت تولید خود ندارند. بادر نظر داشتن شاخص قابل عرضه هیدروکسید کبالت با غلظت کبالت حداقل ۳۰ درصد، با شرط تحویل به بندر چین و تقبل هزینه ارسال توسط تولیدکننده، شاخص قیمت کبالت با گرید استاندارد موسسه «Fastmarkets» در روز ۱۷ مارس ۲۰۲۳، حدود ۵۵ تا ۶۳ درصد محاسبه شد که نسبت به شاخص قیمت تعیین شده در روز هشتم

۱۷،۳۵ دلار در هر پوند در روز ۱۷ مارس ۲۰۲۳ افزایش داشت. قیمت این فلز در روز ۲۴ فوریه ۲۰۲۳ به پایین‌ترین حد خود در سه سال اخیر یعنی ۱۵ تا ۱۶،۲۵ دلار در هر پوند رسید. ارزیابی قیمت برای گرید آلیاژ کبالت با شرط تحویل در بندر روتردام، قیمت ۱۷،۵۰ تا ۱۸،۷۵ دلار در هر پوند را در روز ۲۰ مارس ۲۰۲۳ نشان داد که نسبت به قیمت روز ۱۳ مارس ۲۰۲۳ بدون تغییر بود اما نسبت به پایین‌ترین حد دو ساله خود در روز ۲۱ فوریه که برابر با ۱۶ تا ۱۷،۸۰ دلار در هر پوند بود، افزایش داشت. برخی از منابع مطلع از وضعیت بازار اعلام کردند که برخی از سفته‌بازان به خرید فلز کبالت با سطح قیمت فعلی تمایل نشان داده‌اند. آن‌ها مدعی هستند که با این کار می‌توان تمرکز را از تولید کالاهای با انرژی مصرفی سنتی مانند سوخت‌های فسیلی به کالاهای تاثیرگذار در گذار به انرژی‌های تجدیدپذیر مانند کبالت ولتیوم قرار داد. تمایل بخش خودروهای الکتریکی نیز به استفاده از لیتیوم افزایش یافته است و برخی از

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از موسسه «Fastmarkets»، فعالان بازار به دنبال ذخیره‌سازی مجدد فلز کبالت در انبارها پس از کاهش سطح ذخایر این فلز هستند. گفته می‌شود که افزایش قیمت کبالت در بازار ایالات متحده آمریکا، یکی از عوامل اصلی در ایجاد روند صعودی این فلز در هفته‌های اخیر بوده است. طی چند ماه گذشته، فلز کبالت نوسانات قیمتی زیادی را تجربه کرده است. یکی از معامله‌گران فلز کبالت اظهار داشت: در حال حاضر هیچ شرکت تولیدکننده کبالتی این فلز را به قیمت پایین عرضه نمی‌کند. اکثر تولیدکنندگان محموله کبالتی جهت فروش ندارند اما هنوز شرکت‌هایی وجود دارند که می‌توان از آن‌ها کبالت مورد نیاز را تهیه کرد. ارزیابی روزانه موسسه «Fastmarkets» برای قیمت کبالت با گرید استاندارد با شرط تحویل در بندر روتردام، قیمت حدود ۱۵،۹۵ تا ۱۷،۴۰ دلار در هر پوند را در روز دوشنبه ۲۰ مارس ۲۰۲۳ نشان داد که نسبت به قیمت ۱۵،۹۵ تا

مارس ۲۰۲۳ تغییر نکرده اما نسبت به شاخص قیمت تعیین شده در روز ۱۵ فوریه ۲۰۲۳ با شاخص ۵۳ تا ۵۵ درصدی، افزایش داشت.

■ احتمال جایگزینی مواد واسطه‌ای مخلوط رسوب هیدروکسید کبالت به جای کبالت در بازار

در حالی که اکثر مشارکت‌کنندگان بازار معتقدند که روند بازار کبالت در هفته‌های اخیر صعودی‌تر بوده است اما باید عنوان کرد که بازار کبالت با طیفی از چالش‌ها هم در سمت عرضه و هم در سمت تقاضا در بلندمدت مواجه خواهد شد. فعالان بازار در رابطه با بازار کبالت در قاره آسیا به موسسه «Fastmarkets» اعلام کردند که انتظار می‌رود در درازمدت، مازاد عرضه به شکل مواد واسطه‌ای مانند مخلوط رسوب هیدروکسید کبالت (MHP) وجود داشته باشد. بسیاری از فعالان بازار در آسیا تخمین می‌زنند که می‌توان سالانه ۱۰ هزار تا ۲۰ هزار تن مخلوط رسوب هیدروکسید کبالت تولید کرد؛ به شرط آنکه ظرفیت کامل تولید پروژه‌های فعلی فعال شود.

فعالان بازار در آسیا بر این باورند که قیمت کبالت به دلیل تولید مخلوط رسوب هیدروکسید کبالت کاهش می‌یابد. در همین رابطه تعداد تولیدکنندگان مخلوط رسوب هیدروکسید کبالت افزایش می‌یابد و مخلوط رسوب هیدروکسید کبالت به بازار عرضه می‌شود.

محققان موسسه «Fastmarkets» مازاد حجم چهار هزار تنی را در سال ۲۰۲۳ برای مخلوط رسوب هیدروکسید کبالت پیش‌بینی کردند که این حجم مازاد در سال ۲۰۲۴ به ۱۴ هزار تن افزایش خواهد یافت.

گفتنی است که سال ۲۰۲۳، سال سختی برای فعالان بازار نیکل و کبالت خواهد بود. در پنج سال گذشته، همه فعالان این حوزه پیش‌بینی می‌کردند که حجم کافی برای عرضه کبالت وجود نخواهد داشت اما پس از گذشت یک سال از ارائه این پیش‌بینی‌ها مشخص شد که بازار کبالت با مازاد عرضه مواجه شده است. سال ۲۰۲۳ دقیقاً همان سالی است که فلز کبالت با مازاد عرضه مواجه می‌شود.

در حالی که انتظار می‌رود روند عرضه بیشتر از طریق افزایش ظرفیت تولید مخلوط رسوب

هیدروکسید کبالت انجام شود، برخی از فعالان بازار خاطرنشان می‌کنند که با تاسیسات محدود موجود با محوریت چین، در حال حاضر می‌توان تولید این ماده را آغاز کرد. در عین حال برخی دیگر از مشارکت‌کنندگان بازار بر سرمایه‌گذاری در ظرفیت فرآوری مخلوط رسوب هیدروکسید کبالت متمرکز هستند.

شاخص قابل عرضه مخلوط رسوب هیدروکسید نیکل موسسه «Fastmarkets» در بورس فلزات لندن با شرط تحویل کالا به انبارهای چین، ژاپن و کره جنوبی با پذیرش تقبل هزینه ارسال توسط تولیدکننده، حدود ۷۰ تا ۷۶ درصد در روز ۱۷ مارس ۲۰۲۳ محاسبه شد که نسبت به رقم ۶۸ تا ۷۲ درصدی در روز ۱۰ مارس ۲۰۲۳ افزایش داشت.

البته هنوز انتظار عرضه حجم بیشتر کبالت در قالب هیدروکسید کبالت در بازار وجود دارد. فعالان بازار همچنان در انتظار فعالیت معدن «Tenke Fungurume (TFM)» در جمهوری دموکراتیک کنگو (DRC) جهت استخراج و تولید هیدروکسید مس کبالت و میزان احتمال صادرات این مواد به دیگر کشورها هستند.

فعالیت این پروژه در یک مناقشه چند ماهه



بین شرکت (China Molybdenum Co (CMOC) و شرکت معدنی دولتی «Gecamines» در جمهوری دموکراتیک کنگو به حالت تعلیق درآمد و صادرات از این معدن متوقف شد.

به گفته محققان موسسه «Fastmarkets»، حجم تولید کبالت در معدن Tenke Fungurume (TFM) در سال ۲۰۲۲ بین ۱۷ هزار و ۵۰۰ تا ۲۰ هزار و ۵۰۰ تن بود. به گفته موسسه «Fastmarkets»، فرایند تولید هیدروکسید در این پروژه مجدداً آغاز شده است اما همچنان امکان صادرات از آن وجود ندارد.

یکی از معامله گران آگاه از وضعیت بازار بیان کرد: حجم عظیمی از هیدروکسید تولیدی وارد بازار خواهد شد و احتمالاً موجب نوسان نزولی قیمت آن در بازار می شود. اساساً پیش بینی روند افزایش قیمت هیدروکسید در دراز مدت با در نظر گرفتن حجم عرضه نشده این محصول در بازار دشوار است. کاهش قیمت های هیدروکسید کبالت به این معنی است که فعالان بازار کبالت، جایگزین ارزان تری در مقایسه با خرید فلز کبالت در دسترس دارند.

■ افزایش سهم باتری های لیتیم آهن فسفات در بازار

مشارکت کنندگان در بازار کبالت بر این باورند که در درازمدت تر احتمال می رود مصرف باتری های لیتیم آهن فسفات (LFP)، همچنان سهم بازار بیشتری به نسبت باتری های نیکل کبالت منگنز (NCM) در بازار داشته باشند.

به طور خلاصه می توان عنوان کرد که باتری های لیتیم آهن فسفات در بازار سهم بیشتری دارند. به این دلیل که هزینه مواد اولیه برای تولید آن ها در مقایسه با باتری های نیکل کبالت منگنز کمتر است. یکی از تولیدکنندگان خودرو اعلام کرد که در رابطه با هزینه باتری های لیتیم آهن فسفات و باتری های نیکل کبالت منگنز به کار رفته در خودروهای الکتریکی، این مسئله می تواند به نفع تولیدکنندگان باتری های لیتیم آهن

فسفات باشد.

اغلب باتری های لیتیم آهن فسفات در چین تولید می شوند اما اخیراً تولید آن ها در آمریکای شمالی در حال افزایش است. در همین راستا، شرکت خودروسازی فورد اعلام کرد که کارخانه تولید خودروهایی الکتریکی با قابلیت استفاده از باتری های لیتیم آهن فسفات را تا سال ۲۰۲۶ راه اندازی خواهد کرد.

یکی از فعالان بازار اظهار داشت که باتری های لیتیم آهن فسفات، یکی از سریع ترین رشد ها را در سطح جهانی در رابطه با باتری ها تجربه کرده اند. تصور بر این بود که این رشد در تولید و استفاده از این باتری ها تنها در چین اتفاق بیفتد.

محققان موسسه «Fastmarkets» پیش بینی می کنند که باتری های لیتیم آهن فسفات تا سال ۲۰۲۹ حدود ۳۵ درصد از سهم بازار را به خود اختصاص دهد که نسبت به سال ۲۰۲۳ حدود ۶ درصد افزایش را نشان می دهد.

یکی دیگر از معامله گران مطلع از وضعیت بازار اعلام کرد که انتظار می رود حجم تقاضا برای خودروهای الکتریکی در آینده افزایش یابد. با در نظر گرفتن تمرکز چین بر تولید باتری های لیتیم آهن فسفات، فعالان بازار بر این عقیده اند که حجم تقاضای کبالت در بازار کاهش خواهد یافت اما باید عنوان کرد که استفاده از کبالت در تمام باتری ها ضروری است.

علی رغم افزایش سهم بازار باتری های لیتیم آهن فسفات، محققان موسسه «Fastmarkets»

پیش بینی می کنند که استفاده از باتری های نیکل کبالت که شامل باتری های آلومینیوم کبالت نیکل، باتری های نیکل کبالت منگنز با نیکل بالا و باتری های نیکل کبالت منگنز با منگنز بالا است، تا سال ۲۰۲۹ حدود ۶۲ درصد از سهم بازار را به خود اختصاص دهد که نسبت به سال ۲۰۲۳، تقریباً ۸ درصد کاهش را نشان می دهد.

برخلاف باتری های نیکل کبالت، سهم باتری های لیتیم آهن فسفات در بازار به تدریج در حال افزایش است. در عین حال رشد باتری های لیتیم آهن فسفات در چین کمتر از دیگر نقاط جهان است که یک مشکل میان مدت بوده و به تدریج رفع خواهد شد.

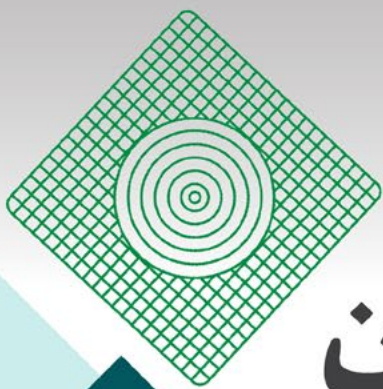
عرضه بیش از حد نیز باعث کاهش قیمت لیتیم در هفته های اخیر شده است و فعالان بازار نیز به کاهش تقاضای بازار برای خودروهای الکتریکی در چین اشاره می کنند.

ارزیابی روزانه موسسه «Fastmarkets» برای قیمت کربنات لیتیم با غلظت حداقل ۹۹٫۵ درصد مورد استفاده در تولید باتری ها، با شرط تحویل به بنادر چین، ژاپن و کره و تقبل هزینه ارسال توسط تولیدکننده عدد ۵۵ تا ۵۸ دلار به ازای هر کیلوگرم را در روز ۲۰ مارس ۲۰۲۳ نشان داد که نسبت به قیمت ۵۵ تا ۶۰ دلار به ازای هر کیلوگرم در روز ۱۷ مارس ۲۰۲۳ و قیمت ۷۸ تا ۸۰ دلار به ازای هر کیلوگرم در ابتدای سال ۲۰۲۳ روند کاهشی را نشان داد.

Since May/June 2022 highs, graphitization costs have fallen by almost 50% with spherical graphite prices following, dropping more than 28%
Graphitization vs. uSPG comparison



Source: Fastmarkets, BAINFO • February 2023 data forecast



صنایع توری کاشان



kwni.ir



پست الکترونیکی

kwirenet@yahoo.com



۰۲۱-۸۸۸۲۵۸۹۸

۰۲۱-۸۸۸۱۰۲۲۵



تهران، خیابان انقلاب، خیابان ایرانشهر جنوبی

پلاک ۵، طبقه ۵



گسترش فعالیت‌های اکتشافی شرکت «BHP» به حوزه اورانیوم و لیتیوم

مدیر برنامه «Xplor» ارائه شده از سوی شرکت «BHP»، در روز چهارشنبه پنجم ماه آپریل ۲۰۲۳ اعلام کرد که این برنامه برای حمایت از اکتشاف گران مواد معدنی از ماه سپتامبر ۲۰۲۳ راه اندازی شد که به جز اکتشاف مس و نیکل شامل پروژه‌های آتی اکتشاف اورانیوم و لیتیوم هم خواهد بود.

است و برای پاسخگویی به چالش‌های پیش روی جهان در راستای برنامه کربن‌زدایی، باید در این مسیر قرار بگیرد.

اسکارسلی در ماه مارس ۲۰۲۳ به خبرگزاری رویترز اعلام کرد که تمرکز شرکت «BHP» بر گسترش روند عرضه و تقاضا مس و نیکل بیشتر از روند عرضه و تقاضا لیتیوم است.

مایک هنری، مدیر اجرایی شرکت «BHP» معتقد است که این شرکت تمایلی برای گسترش فعالیت‌های خود در حوزه لیتیوم ندارد زیرا فراوانی نسبی آن باعث می‌شود به دست آوردن موقعیتی استراتژیک در یک معدن با عمر بهره‌برداری طولانی و کم هزینه تقریباً غیرممکن شود.

این شرکت که اورانیوم را به عنوان یک محصول جانبی از معدن مس تحت مدیریت خود در جنوب استرالیا به نام «Olympic Dam» استخراج می‌کند، از نقش اورانیوم در دنیای انرژی‌های جدید توضیحاتی را ارائه داد.

استخراج مس و نیکل، کشف و استخراج مواد معدنی دیگری چون اورانیوم و لیتیوم را هم در برنامه دارد.

وی افزود: برنامه «Xplor» به دلیل ارائه حمایت مالی و استراتژیک از اکتشاف کنندگان مواد معدنی به آن‌ها در برقراری این ارتباطات کمک می‌کند. در عین حال شرکت «BHP» با ایده شرکت‌ها و ذخایر معدنی جدید مواجه خواهد بود که ممکن است برای دسترسی به منابع مالی بانکی به دلیل قرار داشتن در مراحل اولیه اکتشاف با مشکل روبه‌رو باشند.

شرکت «BHP» با کمک این برنامه توانست در ارائه مبلغ ۵۰۰ هزار دلار به هر یک از شرکت‌های Nordic Nickel (NNL.AX)، «Tutume Metals»، «Asian Battery Minerals Impact Minerals (IPT.AX)»، «Red Ox Copper»، Kingsrose Mining (KRM) و Bronzite Corp (AX) نقش خود را ایفا کند.

وی افزود: صنعت معدن به طور کلی با یک دهه کمبود سرمایه‌گذاری در اکتشافات مواجه

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از خبرگزاری رویترز، برنامه شتاب‌دهنده «Xplor» هفت پروژه را در سراسر جهان برای پشتیبانی به مدت ۶ ماه از ماه ژانویه ۲۰۲۳ در اولین سال راه‌اندازی خود انتخاب کرد که با حوزه فعالیت شرکت «BHP» یعنی مس و نیکل که در امر گذار به انرژی‌های تجدیدپذیر بسیار تاثیرگذار هستند، مطابقت داشتند.

شرکت «BHP» پیش‌بینی می‌کند که جهان تا سال ۲۰۳۰ به دو برابر میزان مس و چهار برابر نیکل تولید شده در سال ۲۰۲۳ نیاز داشته باشد.

سونیا اسکارسلی، نایب رئیس برنامه «Xplor» متعلق به شرکت «BHP» بیان کرد که این برنامه در دومین سال راه‌اندازی خود، تعداد درخواست‌ها از سال اول را که ۵۰۰ عدد بود را به دو برابر افزایش خواهد داد.

وی در یک کنفرانس مرتبط که در سنگاپور برگزار شد، مطرح کرد: این شرکت علاوه بر کشف و

GILROD

COPPER^{MFG}ROD



gilrod.co

office: No.12, Nahid Gharbi St., Africa Blvd., Tehran
(021) 22039080 - 22039079 - 22039078

تولید

فولاد

زنگ نزن

فولاد مبارکه، نهاد افتخار ملی

Stainless
Steel

برای نخستین بار
در غرب آسیا

تلاشگران
فولاد مبارکه با
تولید فولاد زنگ نزن
(Stainless Steel) برای
نخستین بار در غرب
آسیا، بار دیگر شگفتی
آفریدند و موفق شدند نام
ایران را به معدود تولیدکنندگان
این فولاد خاص در جهان اضافه کنند.

تولید این محصول به روش ریخته‌گری
مداوم، پس از تولید موفقیت‌آمیز فولاد API، حماسه
دیگری است که به دست پولادمردان بلندهمت ناحیه
فولادسازی و ریخته‌گری مداوم این شرکت رقم خورد.



روابط عمومی |
www.msc.ir
@mobarakehsteel_co