

سریع تر از امروز، فردا را خلق کنید...

آنالیز



هفته نامه الکترونیکی خبری و تحلیلی فلزات آنلاین

شماره ۲۶۹ / خرداد ماه ۱۴۰۲

جمشید عسگری:

هجمه همه جانبه علیه تولید!

امیدار بابیون:

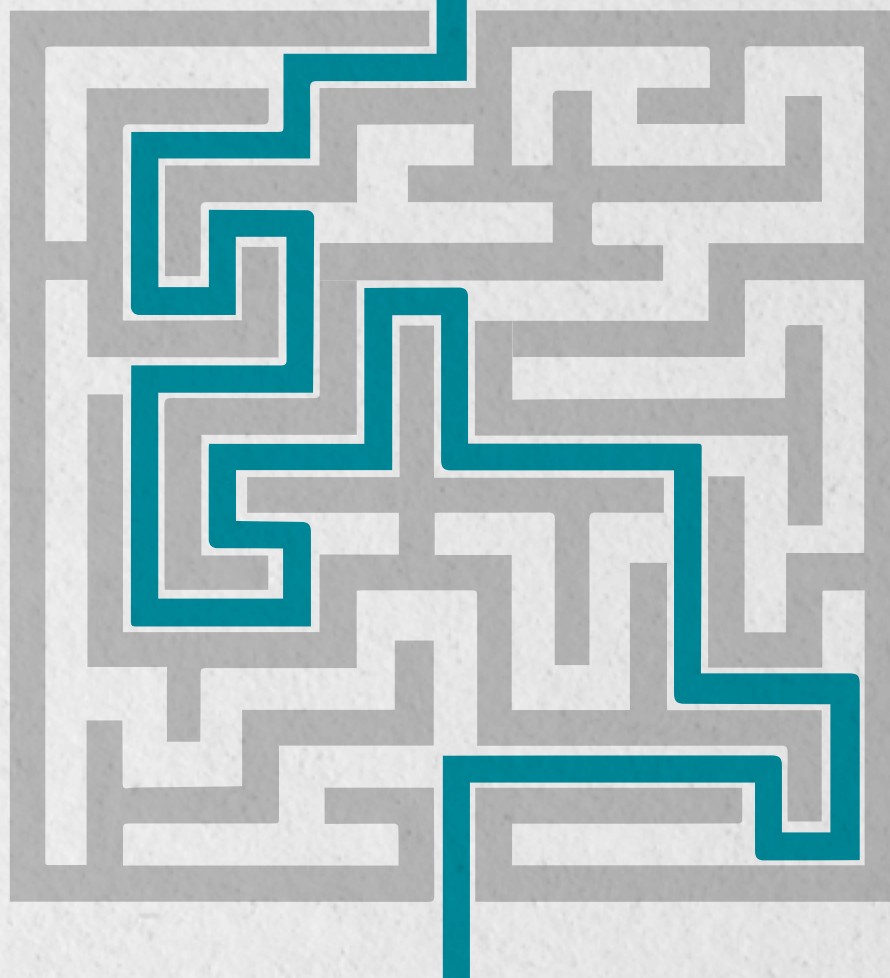
عرضه در بورس ممنوع!

علی اکبر بهرامی:

اتفاقات خوبی را رقم خواهیم زد، اگر...

محسن نادری، مدیر عامل شرکت مدیریت پین المللی همراه جاده ریل دریا:

«هیمنکو»، گره گشای کلاف سردرگم
حمل و نقل ریلی و پندری در کشور



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



تاریخ انتشار: ۱۴۰۲/۰۳/۱۳

صاحب امتیاز و مدیر مسئول: اتابک خلیلی

طراح گرافیک: زهراسادات پورمرتضوی

کارشناس بازرگانی: یاسمن عباسی

اعضای تحریریه:

محمدرضا طارمی

فروش 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:

سر مقاله

فصل خاموشی ۴

گفت و گوی ویژه

«هیمکو»، گره گشای کلاف سردرگم حمل و نقل ریلی و بندری در کشور ۶

فولاد

سیمپدکو، مصمم و پر قدرت در مسیر توسعه ۱۲

هجمه همه جانبه علیه تولید! ۱۴

شرکت (Metinvest) به دنبال تامین آهن اسفنجی در قاره اروپا ۱۶

سرمایه گذاری شرکت «Fortescue» بر روی کاهش انتشارات کربنی ۲۰

عرضه در بورس ممنوع! ۲۶

جای خالی مدیرانی از جنس فولاد ۲۸

آلومینیوم

جرقه های نوآوری با حمایت از تولیدکنندگان ۳۲

گردش چرخ واحدهای تولیدی درگرو تامین منابع مالی ۳۴

مس

کمبود مواد اولیه، اهرم فشاری بر تولیدکنندگان ۳۸

نگرانی کسری عرضه کنسانتره به دنبال افزایش ظرفیت ذوب ۴۰

به دنبال خودکفایی در تولید محصولات خاص هستیم ۴۴

راه خروج اضطراری صنعت ریخته گری از نابودی ۴۶

سرب و روی

اتفاقات خوبی را رقم خواهیم زد، اگر ۵۰

فلزات آلیاژی و آلیاژها

فناوری جدید مایکروویو در فرآوری محصولات جانبی نیکل ۵۴

شرکت «Putailai» به دنبال ساخت واحد تولید آند در سوئد ۵۶

شرکت خودروسازی فورد به دنبال تامین لیتیوم ۵۸

گام بلند شرکت «Codelco» در راستای اکتشاف لیتیوم ۶۰

احتمال افزایش تقاضای مواد اولیه جهت تولید باتری ها ۶۴

معدن

میدکو در مسیر توسعه و رشد پایدار ۷۰

شرکت های جدید معدنی در کانون توجه تولیدکنندگان تجهیزات اصلی ۷۲

بورس و اقتصاد

اضطراب و نگرانی در گذار به انرژی های تجدیدپذیر ۷۶

کاهش سود شرکت های صنعتی چین در ماه آپریل ۲۰۲۳ ۷۸

فصل خاموشی



نوید ایزدینا

علاقه‌مندی به مصرف آن افزایش پیدا می‌کند. بر همین اساس، گاهی دولتمردان با کاهش نسبی قیمت یک محصول در بازار، میزان تقاضای آن را افزایش می‌دهند تا بتوانند یک ثبات نسبی قیمت در بازار طی بازه زمانی کوتاه ایجاد کنند. در حالی که قیمت واقعی این محصول، برخلاف آن چیزی است که اعلام شده و بنابراین قیمت آن در بلندمدت افزایش یافته و نهایتاً عرضه و تقاضا دچار مشکل می‌شود. در واقع عدم قیمت‌گذاری درست و کارشناسانه، شرایط بازار را بیش از پیش ملتهب می‌سازد؛ در حالی که باور مسئولان دولتی به غلط بر این است که با قیمت‌گذاری دستوری، می‌توانند به نتیجه مطلوب در بلندمدت دست پیدا کنند.

در همین راستا، قیمت‌گذاری و نحوه محاسبه قیمت حامل‌های انرژی به ویژه برق در بخش صنعتی نسبت به بخش خانگی، طی ۲۰ سال گذشته به درستی انجام نشده و همین مسئله منجر به رشد مصرف انرژی در بخش خانگی نسبت به بخش صنعتی و در نتیجه مستهلک‌تر شدن منابع انرژی شده است؛ در حالی که سیاست‌گذار باید به سمت کاهش قیمت انرژی در بخش صنعتی که اشتغال‌زایی، ایجاد ارزش افزوده و امنیت اقتصادی را به همراه دارد، حرکت کند اما به دنبال ادامه یک سیاست اشتباه، در حال حاضر دولت با بحرانی بزرگ در بخش انرژی برق یعنی تراز منفی ۲۰ هزار مگاواتی مواجه شده که جبران آن، امری بسیار دشوار و هزینه‌بر است؛ چراکه با توجه به رکود و تورم حاکم در اقتصاد کشور، زمینه سرمایه‌گذاری‌های لازم جهت احداث نیروگاه‌های جدید برق فراهم نیست و میزان مصرف برق در بخش خانگی نیز در گذر زمان به شدت افزایش یافته است.

باید توجه داشت تا زمانی که رشد اقتصادی در کشور ناچیز است، نمی‌توان در انتظار افزایش تولید برق و در ادامه تامین کافی آن برای صنایع به ویژه فولاد بود. بنابراین ضرورت دارد یک سری اصول مهم و اساسی در این زمینه تعیین تکلیف شود. مصرف بیشتر برق هم‌زمان با تولید کمتر آن، به هیچ وجه عقلانی به نظر نمی‌رسد و بدتر اینکه برای کاهش ناترازی برق، سریعاً به سراغ صنایعی همچون سیمان، فولاد، پتروشیمی و... می‌رویم! گویی صنایعی که در چنین شرایط بحرانی و دشوار اقتصادی برای کشور ایجاد ارزش افزوده و اشتغال می‌کنند، باید قربانی یک سری سیاست‌های نادرست و قیمت‌گذاری غیرکارشناسانه در حوزه انرژی به ویژه برق شوند که نتیجه‌ای جز عدم بهره‌وری مناسب، افت تولید، کاهش صادرات، جهش ارزی و در نتیجه توقف رشد اقتصادی را به همراه خود نخواهد داشت.

قطعی برق صنایع در روزهای گرم سال، به یکی از بزرگ‌ترین چالش‌های بزرگ اهالی صنعت به ویژه صنعت مهم و پرکاربردی همچون فولاد طی یک دهه اخیر تبدیل شده است. این اتفاق در حالی رخ می‌دهد که دولت و وزارت نیرو، تمام تلاش خود را به منظور جلوگیری از هرگونه خاموشی در بخش خانگی به کار گرفته و نوک تیز پیکان قطعی برق را به سمت بخش صنعتی نشانه رفته است. به اعتقاد بسیاری از کارشناسان و صاحب‌نظران اقتصادی، تولید همواره باید در اولویت قرار داشته باشد تا ضمن به حرکت درآمدن چرخه اقتصاد، معیشت مردم دچار مشکل نشود اما متأسفانه با فرا رسیدن فصل تابستان و ناترازی در تولید و مصرف برق، نخستین بخشی که قربانی معضل قطعی برق می‌شود، تولید و صنعت است.

سناریوی تکراری قطعی برق صنایع از چند روز آینده آغاز خواهد شد و این مسئله با نگرانی‌ها و واکنش‌های فراوانی از جانب تولیدکنندگان و صنعتگران همراه بوده است. شرکت توانیر طی نامه‌ای اعلام کرده که برق صنایع سیمان و فولاد را بر اساس سه برنامه پیشنهادی در تابستان سال جاری سهمیه‌بندی خواهد کرد. این برنامه در سه بازه زمانی ۱۵ خرداد تا ۱۵ شهریور ماه با کاهش بار ۳۰ درصدی، اول تیر ماه تا ۳۱ مرداد ماه با کاهش بار ۶۰ درصدی و ۲۴ تیر ماه تا ۲۴ مرداد ماه با کاهش بار ۹۰ درصدی از ساعت ۱۱ تا ۲۳ خواهد بود. به نظر می‌رسد علی‌رغم سهمیه‌بندی برق صنایع طی سال‌های گذشته، نتیجه مطلوبی از اجرای آن حاصل نشده است و بر همین اساس باید پیش از هر چیز، این مسئله به صورت بنیادین و کارشناسانه مورد تجزیه و تحلیل قرار بگیرد. زمانی که یک کالا و محصول با قیمت مناسب توسط سیاست‌گذار در اختیار مصرف‌کننده قرار می‌گیرد، میزان تقاضا و



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

محسن نادری، مدیرعامل شرکت مدیریت بین‌المللی همراه جاده ریل دریا در گفت‌وگو با «فلزات آنلاین»:

«هیمکو»، گره‌گشای کلاف سردرگم حمل‌ونقل ریلی و بندری در کشور

تامین زیرساخت‌های کافی و مناسب حمل‌ونقل، یکی از عوامل مهم و تاثیرگذار در رونق اقتصادی و توسعه بخش‌های مختلف به ویژه معدن و صنایع معدنی و فلزی محسوب می‌شود. بسیاری از کشورهای صنعتی و توسعه‌یافته جهان، همواره نگاه ویژه‌ای به حوزه حمل‌ونقل داشته و سرمایه‌گذاری‌های فراوانی در این زمینه اعم از جاده‌ای، ریلی و دریایی داشته‌اند. در همین راستا، با توجه به تاکید مسئولان و مقامات مختلف کشور مبنی بر جایگزینی اقتصاد معدن با اقتصاد نفت، باید زیرساخت‌های لازم در حوزه حمل‌ونقل مواد معدنی که همواره یکی از گلوگاه‌های این بخش نیز بوده است، فراهم شود. ضمن اینکه توسعه سرمایه‌گذاری در این بخش توسط شرکت‌های بزرگ داخلی نیز می‌تواند به رشد و بهبود روزافزون حمل‌ونقل مواد معدنی به ویژه در بخش‌های ریلی و دریایی کمک شایانی کند. شرکت مدیریت بین‌المللی همراه جاده ریل دریا (هیمکو)، یکی از شرکت‌های برجسته و فعال در عرصه حمل‌ونقل کشور است که با هدف احداث و توسعه تاسیساتی مانند پایانه تخصصی مکانیزه مواد معدنی و اسکله تخلیه و بارگیری مواد معدنی و تهیه و توسعه تجهیزات و ارائه خدمات جاده‌ای، ریلی، دریایی و بندری به منظور صادرات و واردات محصولات بخش معدن و صنایع معدنی به ویژه فولاد، با راهبری شرکت سرمایه‌گذاری توسعه معادن و فلزات تاسیس شده است. در حال حاضر مهم‌ترین پروژه این شرکت، احداث اسکله و پایانه مکانیزه ریلی حمل‌ونقل مواد معدنی با ظرفیت بارگیری ۱۰ میلیون تن از غرب بندر شهید رجایی بوده که با پیشرفت قابل توجهی در زمینه قراردادی و مطالعات پایه همراه است. در همین راستا، خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» گفت‌وگویی با محسن نادری، مدیرعامل هیمکو تدارک دیده است که متن کامل آن را در ادامه خواهید خواند:

توضیحاتی در خصوص تاریخچه و پروژه‌های شرکت مدیریت بین‌المللی همراه جاده ریل دریا (هیمکو) ارائه بفرمایید.

شرکت مدیریت بین‌المللی همراه جاده ریل دریا (هیمکو) با رویکرد توسعه و بهبود تعامل لجستیکی در حوزه حمل‌ونقل مواد فله معدنی و محصولات فولادی، با سهام‌داری نقش‌آفرینان اصلی بخش معدن و صنایع معدنی کشور شامل

شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر، شرکت معدنی و صنعتی چادرملو، شرکت سنگ‌آهن گهرزمین، شرکت سرمایه‌گذاری توسعه معادن و فلزات، شرکت تجلی توسعه معادن و فلزات و گروه مدیریت سرمایه‌گذاری امید در سال ۱۳۹۶ تاسیس شد. هم‌زمان با توسعه تولید و فعالیت‌های بخش معدن و صنایع معدنی و فلزی کشور از گذشته، ضرورت توسعه بنادر در حوزه مواد فله

معدنی و فولادی پیش از پیش احساس می‌شد. این در حالی بود که ظرفیت بنادر فله معدنی کشور در منطقه بندرعباس، حداکثر به چهار میلیون تن می‌رسید و بنادر دیگر نیز به صورت تک‌محصولی و یا با ظرفیت‌های کم فعالیت می‌کردند. در این میان، میزان صادرات انواع محصولات اعم از معدنی و فلزی به صورت چشمگیری افزایش پیدا کرد؛ به گونه‌ای که تناژ

صادراتی از بندر شهید رجایی به بیش از ۲۰ میلیون تن در سال رسید و مطالعات و بررسی‌های انجام شده نیز حاکی از آن بود که با تداوم این روند، چشم‌انداز تناژ صادراتی کشور به ۵۰ میلیون تن افزایش پیدا خواهد کرد. در همین راستا، شرکت مدیریت بین‌المللی همراه جاده ریل دریا قرارداد احداث اسکله و پایانه مکانیزه ریلی حمل مواد معدنی با ظرفیت بارگیری ۱۰ میلیون تن از غرب بندر شهید رجایی را با اداره کل بندر و دریانوردی استان هرمزگان منعقد کرد. این پروژه در زمینی به مساحت ۶۷ هکتار و با سرمایه‌گذاری چهار هزار و ۹۶۰ میلیارد تومانی طی مدت زمان حدود سه سال اجرا خواهد شد. در حال حاضر ما تمام ذهنیت خود را روی احداث و راه‌اندازی فاز اول این پروژه متمرکز کرده‌ایم؛ در صورتی که شرایط اقتصادی کشور بهبود پیدا کند و زیرساخت‌های مورد نیاز فراهم شود، بدون شک نسبت به راه‌اندازی اسکله‌های ۲۰ و ۵۰ میلیون تنی نیز اقدام خواهیم کرد.

◀ **اجرای فاز نخست این پروژه چه مزایایی را به همراه داشته و در حال حاضر در چه وضعیتی قرار دارد؟**

احداث اسکله همراه با تجهیزات مورد نیاز، نقش بسزایی در حوزه صادرات و واردات مواد معدنی و فلزی خواهد داشت و منجر به ارتقای ظرفیت عملیاتی صادرات و واردات می‌شود. این مهم همچنین مزایایی مانند ایجاد اشتغال پایدار و کاهش حمل‌ونقل و حوادث جاده‌ای در منطقه به دنبال تمرکز بر فعالیت حمل‌ونقل ریلی، کاهش آلاینده‌گی و آلودگی هوا به دنبال انجام عملیات تخلیه و بارگیری به صورت مکانیزه، کاهش زمان توقف واگن‌ها در ایستگاه‌های راه‌آهن، افزایش راندمان بیشتر واگن متعلق به شرکت‌های ریلی و همچنین افزایش درآمد حاصل از آن را به همراه خواهد داشت. همچنین عمر واگن‌های کشور که در این فضا استفاده می‌شوند به واسطه بهره‌گیری

از واگن برگردان، بسیار بیشتر خواهد شد. در حال حاضر فاز یک این پروژه بیش از ۱۰ درصد پیشرفت فیزیکی داشته و ما وارد مرحله اجرایی و عملیاتی شده‌ایم. در سه ماه پایانی سال پیش، عملیات خاک‌ریزی را آغاز کردیم و پس از پایان این عملیات، وارد فضای مهندسی و سپس اجرای سنگ‌ریزی در دریا و اجرای دایک شدیم. در حال حاضر مطالعات جامع به پایان رسیده و جمع‌بندی و نتیجه‌گیری مطلوب حاصل شده است. طی سه ماه ابتدایی امسال، به دنبال اخذ تاییدیه از واحدهای مختلف سازمان بندر و دریانوردی بوده‌ایم تا بتوانیم ضمن اعمال جمیع نظرات سرمایه‌گذار و سرمایه‌پذیر، در سال جاری وارد برنامه‌های عملیاتی بیشتری در این زمینه شویم.

◀ **همین‌کمی با چه چالش‌ها و مشکلاتی در راستای اجرای این پروژه مواجه بوده است؟**

فعالیت‌های مرتبط با حوزه زیرساخت در کشور، همواره با مقاومت‌ها و اظهارنظرهای بسیاری همراه بوده است. برای مثال، زمانی که قرار است یک بندر احداث و راه‌اندازی شود، بسیاری از افراد که آگاهی و دانش لازم در این زمینه را هم ندارند، اظهارنظرهای بی‌پشتوانه و غیرکارشناسانه‌ای را مطرح می‌کنند که به هیچ وجه مرتبط با این حوزه نبوده و اصلاً قابل قبول نیست. باور ما بر این است تا زمانی که مزیت اقتصادی و سوددهی حاصل از سرمایه‌گذاری در حوزه زیرساخت به ویژه حمل‌ونقل ریلی و بندری مشخص نشود، نمی‌توان انتظار حمایت سازمان و یا ارگان مشخصی در راستای توسعه این بخش‌ها را داشت؛ چراکه عمده حمل‌ونقل مواد فله معدنی در کشور به صورت سنتی و از طریق جاده صورت می‌پذیرد و توجه چندانی به مکانیزه‌سازی

حمل‌ونقل در بخش‌های ریلی و بندری نمی‌شود. متأسفانه بعضی گروه‌هایی که در زمینه حمل‌ونقل جاده‌ای کشور فعال بوده و یا به صورت سنتی در حمل مواد فله معدنی فعالیت می‌کنند، مخالف مکانیزاسیون حمل‌ونقل این مواد هستند. از طرفی، متأسفانه فرهنگ‌سازی لازم جهت به‌کارگیری روش‌های نوین حمل‌ونقل نیز از جانب مسئولان و مدیران بخش‌های مرتبط صورت نپذیرفته است. بدین معنا که ما نمی‌توانیم توقع نقش‌آفرینی در سیاست‌گذاری‌های فرهنگی کلان از یک راننده محترم کامیون که مشغول حمل مواد معدنی در جاده‌های کشور است، داشته باشیم و این مهم باید از مدیران و مسئولان بالادستی آغاز و در



ادامه نهادینه شود. زمانی که هیمکو نسبت به اجرای پروژه در بندر شهید رجایی اقدام کرد، یک سری اظهارنظرها مبنی بر اینکه چرا این پروژه در مکران و جاسک به مرحله اجرا نرسید، مطرح شد؛ در واقع یکی از مهم‌ترین دست‌اندازه‌های راه‌اندازی پروژه در بندر شهید رجایی، همین اظهارنظرهای بی‌پشتوانه و غیرکارشناسانه بود؛ در حالی که ما پس از بررسی‌ها و محاسبات دقیق و کارشناسانه متوجه شدیم که منطقه بندرعباس و به طریق اولی، بندر شهید رجایی، بهترین گزینه برای احداث یک اسکله و پایانه مکانیزه ریلی حمل‌مواد معدنی هم از بعد مسافت و هم از بعد زمان است. ضمن اینکه این مسئله، به کلافی سردرگم تبدیل شده بود و در نهایت تیم متشکل از مشاوران و متخصصان جوان و توانمند داخلی توانست به غایت و نتیجه مطلوب دست پیدا کند؛ به طوری که در حال حاضر به عنوان یک الگوی موفق در حوزه لجستیک و حمل‌ونقل کشور شناخته می‌شود. البته سازمان بنادر و

دریاندردی نیز به پیشرفت‌های قابل توجهی طی سالیان اخیر دست یافته است و بر همین اساس می‌توان به توسعه بخش حمل‌ونقل دریایی و بندری کشور بیش از پیش امیدوار بود.

◀ شرکت مدیریت بین‌المللی همراه جاده ریل دریا چه اقداماتی در حوزه حمل‌ونقل ریلی انجام داده است؟

در سال گذشته، ما با تشکیل واحد مستقل حمل‌ونقل ریلی و همچنین تشکیل کمیته حمل‌ونقل، نسبت به انعقاد قرارداد ساخت ۳۰ دستگاه واگن لبه‌بلند با یکی از شرکت‌های داخلی اقدام کردیم که هم‌اکنون در قالب قراردادی با شرکت حمل‌ونقل ترکیبی مواد معدنی گهر تراهر سیرجان در حال بهره‌برداری است.

◀ راهکارهای پیشنهادی شما جهت توسعه زیرساخت‌های حمل‌ونقل به ویژه ریلی در کشور چیست؟

بدون شک افزایش سرمایه‌گذاری با رویکرد

جذب موثر و هدفمند، مهم‌ترین عاملی است که می‌تواند منجر به توسعه زیرساخت‌های حمل‌ونقل در کشور شود. در همین راستا، شرکت‌های سرمایه‌گذاری بزرگ و شناخته‌شده باید نگاه ویژه‌ای به سرمایه‌گذاری در این زمینه داشته باشند. بهبود و ارتقای بهره‌وری خطوط راه‌آهن نیز از دیگر مواردی است که می‌تواند همگام با رشد نسبی سرعت واگن‌ها، منجر به بهبود شرایط حمل‌ونقل ریلی شود. از طرفی، تامین کسری لکوموتیو و واگن در بخش ریلی و تعمیر و نگهداری لکوموتیوهای موجود، از اقدامات مهمی است که منجر به بهبود حمل‌ونقل ریلی خواهد شد. همچنین توسعه پایانه‌هایی که آسیب کمتری به واگن‌ها وارد می‌کنند، در کاهش هزینه‌های جانبی سرمایه‌گذاران و بهره‌برداران و در مجموع صنعت ریلی موثر است. در واقع تمامی این اقدامات باعث خواهد شد تا ظرفیت حمل‌ونقل ریلی کشور به عنوان مهم‌ترین و اثرگذارترین سیستم حمل‌ونقل در بخش معدن و صنایع معدنی و فلزی افزایش داشته باشد.



شرکت مسبار کاوه

MESBAR KAVEH CO.

دانش نوین، تجربه‌ای غنی



تولیدکننده انواع مقاطع مسی

۰۲۱-۸۸۸۰۴۹۸۵



تهران، میدان آرژانتین، خیابان الوند، کوچه جویین، نبش کوچه اهورامزدا، پلاک ۸



info@mesbarkaveh.ir



www.mesbarkaveh.ir



فولاد

سیمیدکو، مصمم و پر قدرت در مسیر توسعه

هجمه همه جانبه علیه تولید!

شرکت «Metinvest» به دنبال تامین آهن اسفنجی در قاره اروپا

سرمایه گذاری شرکت «Fortescue» بر روی کاهش انتشارات کربنی

عرضه در بورس ممنوع!

جای خالی مدیرانی از جنس فولاد



سیمدکو، مصمم و پر قدرت در مسیر توسعه

شرکت صنعتی و معدنی توسعه فراگیر سناباد (سیمدکو) به عنوان یکی از شرکت‌های تابعه فولاد خوزستان، با بهره‌گیری از ظرفیت تولید دو میلیون و ۵۰۰ هزار تن کنسانتره و دو میلیون و ۵۰۰ هزار تن گندله، در حالی با تکیه بر دانش متخصصان داخلی و همچنین بومی سازی تجهیزات و قطعات مورد نیاز خود، موفق به ثبت رکوردهای مختلف در سال ۱۴۰۱ شد که شرکت‌های فعال در صنعت فولاد کشور طی این مدت، با چالش‌های مختلفی در حوزه تولید به ویژه قطعی برق در روزهای گرم سال و قطعی گاز در روزهای سرد سال مواجه بودند.

در راستای تامین پایدار انرژی و رفع چالش‌های موجود در این زمینه، سیمدکو با امضای توافق نامه احداث نیروگاه گازی ۴۰ مگاواتی با گروه مپنا، در جهت تامین پایدار برق خطوط تولید خود حرکت کرده است. این شرکت همچنین با سرمایه‌گذاری در طرح شبکه جمع‌آوری و تصفیه پساب شهرستان خواف، در راستای تامین پایدار آب مورد نیاز خطوط تولید خود گام برداشته است. لازم به ذکر است که این طرح به عنوان یکی از مهم‌ترین دستاوردهای سیمدکو در راستای عمل به مسئولیت‌های اجتماعی و دومین طرح عظیم زیست‌محیطی شرق کشور پس از کارخانه فیلتراسیون و آبیگری از باطله سیمدکو شناخته می‌شود. اجرای این طرح از اوایل سال ۱۴۰۱ آغاز شده است و تا سال ۱۴۰۳ نیز به طول خواهد کشید. علاوه بر ثبت رکوردهای مختلف در تولید، سیمدکو در راستای مقابله با تحریم‌های ظالمانه و همچنین حمایت از ساخت داخل، همواره توجه ویژه‌ای به حوزه بومی سازی و استفاده از توان داخلی داشته است. در همین راستا، جایگزینی تجهیزات داخلی با تجهیزات خارجی فرسوده، نوسازی دستگاه‌ها و به‌روزرسانی استاکرها، صرفه اقتصادی دو میلیون یورویی برای سیمدکو به همراه داشته است؛ در حالی که جایگزینی دستگاه جدید و

خردایش سنگ آهن سیمدکو با تحقق بیش از ۹۰ درصدی برنامه تعریف شده، موفق به تولید بیش از چهار میلیون و ۳۹۶ هزار تن در سال ۱۴۰۱ شده است که رکورد جدیدی برای این کارخانه محسوب می‌شود. بیشترین میزان تولید کارخانه سنگ‌شکن این شرکت از ابتدای زمان راه‌اندازی تا کنون، بیش از ۴۹۲ هزار تن در خرداد ماه سال پیش بوده است؛ در حالی که تا پیش از این، رکورد تولید سنگ‌شکن در این کارخانه معادل ۴۶۸ هزار و ۱۰۶ تن در ماه بوده است. کارخانه کنسانتره‌سازی سیمدکو نیز ضمن رکوردشکنی، موفق به ثبت بیش از دو میلیون و ۵۱۸ هزار تن تولید کنسانتره در سال گذشته شد. رکوردهای پیشین تولید سالانه این شرکت در کارخانه سنگ‌شکن و خردایش سنگ و کنسانتره‌سازی به ترتیب معادل چهار میلیون و ۳۳۹ هزار تن و بیش از دو میلیون و ۵۱۶ هزار تن بوده است. بازیابی و احیای بیش از ۸۵ درصد از آب مصرفی در کارخانه کنسانتره‌سازی سیمدکو، جلوگیری از هدررفت بیش از دو میلیون متر مکعب آب را به دنبال داشته است. کارخانه فیلتراسیون و آبیگری از باطله این شرکت نیز با عبور از ظرفیت اسمی دو میلیون متر مکعبی خود در سال ۱۴۰۱، رکوردی جدید با بیش از دو میلیون و ۱۸۱ هزار متر مکعب احیا و بازچرخانی آب را به ثبت رساند.

به گزارش خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، با توجه به شرایط فعلی صنعت فولاد کشور، تداوم توسعه و فعالیت زنجیره فولاد و دستیابی به تولید ۵۵ میلیون تن فولاد در افاق ۱۴۰۴، مستلزم نگاهی ویژه به توسعه و رشد حلقه‌های بالادستی آن است. شرکت صنعتی و معدنی توسعه فراگیر سناباد (سیمدکو) به عنوان یکی از شرکت‌های تابعه فولاد خوزستان، با بهره‌گیری از ظرفیت تولید دو میلیون و ۵۰۰ هزار تن کنسانتره و دو میلیون و ۵۰۰ هزار تن گندله، تامین قریب نیمی از مواد اولیه گروه فولاد خوزستان را بر عهده دارد. این شرکت در حالی با تکیه بر دانش متخصصان داخلی و همچنین بومی سازی تجهیزات و قطعات مورد نیاز خود، موفق به ثبت رکوردهای مختلف در سال ۱۴۰۱ شد که شرکت‌های فعال در صنعت فولاد کشور طی این مدت، با چالش‌های مختلفی در حوزه تولید به ویژه قطعی برق در روزهای گرم سال و قطعی گاز در روزهای سرد سال مواجه بودند.

■ ثبت موفقیت‌های پیاپی در سیمدکو طی سال ۱۴۰۱

رکوردشکنی هم‌زمان تولید در سه کارخانه سیمدکو، حاکی از عملکرد فوق‌العاده این شرکت در سال ۱۴۰۱ بوده است. کارخانه سنگ‌شکن و

سیمیدکو به توسعه آموزش، مدرسه‌سازی، مشارکت در ساخت و تجهیز فضاهای فرهنگی و آموزشی مسئولانه، هدفمند و ویژه بوده است.

سیمیدکو در سال گذشته موفق شد نام خود را برای نخستین بار در میان فهرست صد شرکت برتر ایران (IMI-100) ثبت کند. این شرکت همچنین موفق به کسب جوایز متعددی در سال ۱۴۰۱ شده است که از جمله آن‌ها می‌توان به تقدیرنامه سه ستاره در سیزدهمین دوره جایزه ملی مدیریت مالی ایران، دریافت جایزه تعالی منابع انسانی در هجدهمین کنفرانس بین‌المللی منابع انسانی، تقدیرنامه یک ستاره جایزه ملی تعالی نگهداری در پنجمین دوره جایزه ملی تعالی و نگهداری ایران، دریافت نشان ویژه مدیر ارشد تعالی گراتباطی و تندیس زرین چهارستاره سرآمدی روابط عمومی در نهمین دوره آیین تقدیر از سرآمدان روابط عمومی کشور و دریافت تندیس سرآمدی در فعالیت‌های زیست‌محیطی و مسئولیت‌های اجتماعی در همایش منابع طبیعی، محیط‌زیست و مسئولیت‌های اجتماعی اشاره کرد.

در حوزه عمل به مسئولیت‌های اجتماعی طی سال گذشته می‌توان به مواردی همچون رونمایی از مزرعه ۱۰۰ هکتاری امید سیمیدکو و کاشت دو هزار اصله نهال در این مزرعه و هفت هزار نهال در مجتمع کارخانجات این شرکت و روستاهای مرزی شهرستان خواف، امضای تفاهم‌نامه احداث ۱۲ کلاس درس در مناطق محروم این شهرستان با هدف توسعه زیرساخت‌های آموزشی، آغاز به کار کاروان‌های هم‌دلی سیمیدکو در مناطق محروم و مرزی در قالب خانه هلال این شرکت با هدف ارائه خدمات ویزیت رایگان پزشکان عمومی، ارتوپد، دندان‌پزشکی، توزیع داروی رایگان و توزیع بسته‌های معیشتی بین نیازمندان شهرستان اشاره کرد. آیین کلنگ‌زنی مدرسه ۶ کلاسه سیمیدکو در روستای ابراهیمی خواف، جدیدترین اقدام سیمیدکو در راستای عمل به مسئولیت‌های اجتماعی بوده است. توجه جدی به مسئله آموزش و امور فرهنگی، یکی از مهم‌ترین اولویت‌های کاری این شرکت در شهرستان خواف است و نگاه

تامین آن از خارج، می‌توانست هم زمان‌بر و هم هزینه‌بر باشد. از جمله اقدامات این شرکت در حوزه بومی‌سازی، می‌توان به بومی‌سازی تایر آسیاهای غلتکی فشار بالا (HPGR) اشاره کرد که نه تنها حدود یک میلیون یورو برای این شرکت صرفه‌جویی ارزی به دنبال داشته بلکه کارکرد آن از نمونه‌های خارجی نیز بهتر بوده است. شرکت صنعتی و معدنی توسعه فراگیر سناباد موفق به بومی‌سازی بیش از سه هزار قطعه طی دو سال اخیر شده و در تلاش است که گام‌های مستحکم‌تری در راستای تولید پایدار خود بردارد.

سیمیدکو، پیشرو در حوزه مسئولیت‌های اجتماعی

شرکت صنعتی و معدنی توسعه فراگیر سناباد علاوه بر حرکت در راستای توسعه تولید پایدار و همچنین بومی‌سازی قطعات و خرید ساخت داخل، همواره در مسیر ایفای مسئولیت‌های اجتماعی پیشگام بوده است. از جمله اقدامات این شرکت



هجمه همه جانبه علیه تولید!

مدیرعامل شرکت ذوب گستر ابرهر، تولیدکننده بیلت فولادی گفت: با یک حساب سرانگشتی می‌توان گفت که حدود هشت ماه از سال ۱۴۰۱ را به دلیل قطعی برق در روزهای گرم و قطعی گاز در روزهای سرد سال و همچنین توقف تولید در تعطیلات مناسبتی از دست دادیم؛ در حالی که هم‌اکنون با نوسان قیمت قراضه آهنی که توسط یک سری بنگاه‌های ضایعاتی تعیین می‌شود نیز مواجه هستیم و بر همین اساس می‌توان گفت از همه طرف با هجمه‌های بسیاری مواجه شده‌ایم که شرایط ادامه فعالیت ما با بیش از ۱۵ سال تجربه کاری را دشوارتر از قبل می‌سازد.

هم‌زمان با آغاز تولید بیلت در مجموعه، در کنار ما حضور مستمر داشته‌اند و بر همین اساس نمی‌توانیم به راحتی آن‌ها را رها کنیم.

عسگری اضافه کرد: به کارگیری نیروی انسانی جدید و کم‌تجربه در خط تولید، خطرات مختص به خود را دارد. خوشبختانه تا به امروز کمترین حادثه مرتبط با ذوب و ریخته‌گری در شرکت ذوب گستر ابرهر به وقوع پیوسته و در حد سوختگی بسیار سطحی آن هم به دلیل پاشش ذوب بوده است؛ در حالی که ما شاهد سوانح دلخراش و هولناک مانند نقص عضو و سوختگی منجر به فوت نیز در برخی کارگاه‌های ریخته‌گری هستیم.

وی در ادامه به استفاده از کوره‌های القایی در خط تولید مجموعه اشاره کرد و گفت: کوره‌های مورد استفاده در شرکت ذوب گستر ابرهر، ساخت کشور چین است و نمونه بومی‌سازی شده این کوره‌ها که همان مونتاژ قطعات چینی در داخل است، با قیمتی در حدود ۳۰ تا ۴۰ درصد قیمت نمونه چینی به فروش می‌رسد. تمهیدات لازم جهت تامین قطعات یدکی مورد نیاز در زمان واردات کوره اندیشیده شده و آموزش‌های لازم جهت تعمیر و تعویض قطعات نیز توسط متخصصان چینی در داخل مجموعه ارائه شده است. بنابراین کلیه امور مرتبط با تعویض و یا تعمیر یک قطعه در شرکت انجام می‌شود و مشکل چندانی در این زمینه نداریم.

مدیرعامل شرکت ذوب گستر ابرهر با تاکید بر

می‌شود که هیچ قاعده و قانون مشخصی برای آن وجود ندارد و جالب‌تر اینکه خریداران قراضه باید رقمی را افزون بر آنچه انبار ثامن برای قراضه اعلام می‌کند، در نظر بگیرند. برای مثال اگر قیمت قراضه اعلام شده توسط این انبار حدود ۱۹ هزار و ۵۰۰ تومان به ازای هر کیلوگرم با اعمال ارزش افزوده باشد، ما موفق به خرید آن با قیمتی در حدود ۲۰ هزار و ۸۰۰ تومان به ازای هر کیلوگرم می‌شویم. نوسان قیمت قراضه فولادی باعث شده است با ۱۰ تا ۱۵ درصد ظرفیت اسمی مجموعه به فعالیت خود ادامه دهیم و اگر بتوانیم در چنین شرایطی تولید را زنده نگه داریم، شاهکار کرده‌ایم!

مدیرعامل شرکت ذوب گستر ابرهر با بیان اینکه در حال حاضر استفاده از نیروی انسانی با تجربه در کارگاه‌های ذوب و ریخته‌گری یک مزیت بزرگ محسوب می‌شود، مطرح کرد: علی‌رغم ادامه فعالیت با حداقل ظرفیت تولید، تمام تلاش خود را به کار گرفته‌ایم تا نیروی انسانی قدیمی و باتجربه‌ای که در اختیار داریم را حفظ کرده و به هیچ وجه از دست ندهیم. ما زمان فراوانی را صرف آموزش نیروی انسانی کرده‌ایم و هرآنچه پیرامون فعالیت در یک کارگاه ذوب و ریخته‌گری لازم است را در اختیار آن‌ها قرار داده‌ایم. البته شیوع و گسترش ویروس کرونا طی سه سال اخیر باعث شد فعالیت خود را به یک شیفت کاری کاهش دهیم و در حال حاضر ۲۰ نفر در مجموعه ذوب گستر ابرهر مشغول فعالیت هستند. اکثر این افراد از سال ۱۳۸۶ و

جمشید عسگری در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» عنوان کرد: محدودیت مصرف برق در حدود چهار ماه و مصرف گاز در حدود سه ماه به همراه محدودیت تولید در روزهای تعطیل کاری طی سال ۱۴۰۱، باعث شد تنها حدود چهار ماه از سال گذشته بتوانیم بیلت فولاد ساده کربنی و کم‌آلیاژ تولید کنیم؛ ضمن اینکه در هفته جاری نیز باید به سازمان صمت استان زنجان برویم تا در خصوص محدودیت مصرف برق در تابستان پیش رو که گویا قرار است از نیمه خرداد ماه آغاز شود و تا نیمه شهریور ماه ادامه پیدا کند، گفت‌وگو کنیم.

■ قیمت قراضه آهنی هر روز دستخوش تغییر می‌شود

وی در ارتباط با مواد اولیه تولید بیلت فولادی، افزود: آهن اسفنجی و قراضه آهنی به عنوان عمده مواد اولیه مورد استفاده در تولید بیلت فولادی هستند اما از آنجایی که به کارگیری قراضه در کوره‌های القایی مقرون به صرفه‌تر است، بنابراین ترجیح می‌دهیم بیشتر از قراضه نسبت به آهن اسفنجی استفاده کنیم. البته با یک سری مشکلات در این زمینه همچون نوسان قیمت مواجهیم؛ به طوری که قیمت قراضه هر چند ساعت یک بار تغییر کرده و همین مسئله تولیدکنندگان بیلت را سردرگم می‌کند. قیمت‌گذاری قراضه آهنی توسط برخی انبارهای معاملاتی مانند انبار ثامن انجام



قیمت حدود ۲۰ هزار و ۸۰۰ تومان به ازای هر کیلوگرم فروخته می‌شود. این در حالی است که عمده شمش معامله شده چه در بورس و چه بازار آزاد توسط شرکت‌های بزرگ فولادی تولید و عرضه می‌شود و در این بین سهم شرکت‌های کوچک تولیدی مانند ذوب گستر ابهر از بازار بسیار ناچیز است. در این میان علاوه بر هزینه برق مصرفی، هزینه ترانزیت برق نیز در قبوض برق مجموعه لحاظ می‌شود. از سوی دیگر، در حالی که ما از کوره‌های القایی در خط تولید استفاده می‌کنیم و کمترین استفاده از انرژی گاز آن هم برای گرمایش اتاق کارگری و نهایتاً پیش‌گرم کوره‌های موجود را داریم، متأسفانه مبنای محاسبه گاز مصرفی مجموعه را کوره احیا مستقیم که گاز در آن به عنوان خوراک و ماده اولیه تولید آهن اسفنجی به شمار می‌آید، قرار داده‌اند. ما اعتراضات خود را نسبت به این مسئله اعلام کرده‌ایم و همچنان به نتیجه مطلوب دست پیدا نکرده‌ایم. از هر سو که مشاهده می‌کنیم، شاهد حمله به صنعت و صنعتگر هستیم و اگر قرار باشد شرایط به همین شکل ادامه پیدا کند، چند کارخانه باقی‌مانده فعال در زمینه تولید بیلت فولادی نیز مدت طولانی دوام نخواهند آورد.

وی در پایان ضمن تأکید بر اینکه مشکلات تولید در واحدهای مختلف صنعتی بیش از آن چیزی است که پیش‌تر ذکر شد، عنوان کرد: با توجه به تجربه‌ای که حدود ۱۶ سال فعالیت در عرصه تولید و صنعت کسب کرده‌ایم، به هیچ وجه از تلاش و رقابت در این عرصه پشیمان نخواهیم کشید و تمام تلاش خود را جهت حفظ نیروی انسانی شاغل در مجموعه به کار خواهیم گرفت تا به تمامی وظایف خود در قبال تولید عمل کنیم. ضمن اینکه پیشنهاد ما به افرادی که تمایل به سرمایه‌گذاری در بخش تولید و راه‌اندازی یک کارخانه تولید بیلت فولاد ساده کربنی و کم‌آلیاژ در مقیاس مجموعه ذوب گستر ابهر را دارند، این است که پیش از هر اقدامی تمامی جوانب موجود را بسنجند؛ چراکه سرمایه‌ای در حدود ۳۵۰ تا ۴۰۰ میلیارد تومان نیاز است که با توجه به شرایط موجود، رقم کمی برای راه‌اندازی یک واحد تولیدی محسوب نمی‌شود.

مانند هند صادر می‌شد، خاطرنشان کرد: تفاوت نرخ ارز آزاد و نیمایی و همچنین الزام به عرضه ۱۰۰ درصدی ارز حاصل از صادرات در سامانه نیما، شرایط صادرات انواع محصولات فولادی مانند بیلت را بیش از پیش دشوار ساخته است و بر همین اساس صادرات خود را متوقف کردیم. البته گاهی اوقات تولیدات ما به ویژه بیلت کم‌آلیاژ توسط بعضی تجار خریداری و به وسیله واسطه‌ها به دبای صادر می‌شود.

این تولیدکننده بیلت فولادی در پاسخ به سوال خبرنگار «فلزات آنلاین» مبنی بر اینکه آینده تولید محصولات فولادی در کشور را چگونه ارزیابی می‌کنید، بیان کرد: آینده تولید نه تنها در صنعت فولاد بلکه سایر صنایع نیز چندان روشن نیست و در حالی که شرایط تولید هر سال، سخت‌تر از سال قبل آن می‌شود، نمی‌توان چندان به آینده امیدوار بود. شرایط تولید در مقایسه با یک دهه گذشته، به شدت سخت شده است و برای مثال، تأمین فروآلیاژها مانند فرومینگنر به قدری دشوار شده که ما چاره‌ای جز استفاده از نمونه مشابه داخلی با مقدار بیشتر و کیفیت کمتر نسبت به نمونه وارداتی آن نداریم. قیمت فیلتر دستگاه آنالیز گاز آرگون که در مجموعه ما مورد استفاده قرار می‌گیرد، چند سال قبل در حدود چهار میلیون تومان بود اما از آنجایی که این دستگاه هیچ نمایندگی فروش در داخل کشور ندارد، قیمت آن به حدود ۱۶۰ میلیون تومان افزایش یافته است. همچنین تا پیش از این، قیمت دیوده‌های مورد استفاده در کوره‌های القایی ۴۰۰ تا ۵۰۰ هزار تومان بود و در حال حاضر قیمت آن به حدود ۱۴ میلیون تا ۱۵ میلیون تومان افزایش یافته است.

■ سهم اندک شرکت‌های کوچک مقیاس از بازار شمش فولادی

عسگری خاطرنشان کرد: هزینه‌های جانبی تولید طی ماه‌های اخیر به شدت افزایش یافته است و ما شاهد این هستیم که شمش فولادی تنها با

اینکه کلیه گازهای خروجی از دهانه کوره توسط بگ‌فیلترها مهار و جداسازی می‌شود، گفت: اگر میزان آلایندگی و گاز خروجی از دهانه کوره‌ها به کمترین میزان ممکن ولو به اندازه دود استعمال یک پاکت سیگار باشد، سازمان محیط زیست به شدت با ما برخورد خواهد کرد. بنابراین هیچ آلایندگی ضمن استفاده از کوره‌های القایی نداریم و حفظ و رعایت دستورالعمل‌های زیست‌محیطی را در دستور کار خود قرار داده‌ایم.

■ تا به امروز هیچ حمایتی از دولت ندیده‌ایم!

عسگری در ادامه ضمن اشاره به عدم حمایت دولت از بخش تولید، اظهار داشت: معتقدیم که تولیدکنندگان نباید هیچ توقع و انتظاری از دولت داشته باشند و باید این واقعیت را بپذیرند که تنها عامل نجات بخش از دریای متلاطم تولید، خود آن‌ها هستند نه دولت و مسئولان. دولت اگر به دنبال حمایت از تولید بود، هیچ‌گاه نسبت به قطعی برق واحدهای صنعتی طی سه ماه کاری تابستان اقدام نمی‌کرد. سوال ما از مسئولان این است که چطور باید حقوق نیروی انسانی را علاوه بر بیمه و مالیات طی این مدت پرداخت کنیم، در حالی که هیچ تولید و درآمدی نداریم؟ زمانی ما به دنبال اجرای طرح توسعه‌ای در مجموعه بودیم اما به دنبال افزایش معضلات تولید به ویژه قطعی برق از تصمیم خود منصرف شدیم. واقعیت امر این است که نمی‌توانیم ریسک سرمایه‌گذاری توسعه تولید در چنین شرایطی را بپذیریم و به همین دلیل ناچاریم با حداقل توان ممکن به فعالیت خود ادامه دهیم.

وی با بیان اینکه تا سال ۱۳۹۸، بیلت کم‌آلیاژ تولیدی در شرکت ذوب گستر ابهر به کشورهای

شرکت «Metinvest» به دنبال تامین آهن اسفنجی در قاره اروپا

به گفته موسسه «Fastmarkets»، یوری ریژنکوف، مدیر اجرایی شرکت «Metinvest»، به بررسی نقش اوکراین در آینده صنعت فولاد اروپا در مرکز نمایشگاهی «Made in Steel» در شهر میلان ایتالیا پرداخت و گفت: اوکراین پتانسیل تبدیل شدن به تامین کننده اصلی آهن اسفنجی قاره اروپا را دارد.

دنبال جایگزینی روش سنتی تولید فولاد مبتنی بر کوره‌های بلند و فولادسازی به روش اکسیژن قلبایی (BOFs) با واحدهای تولید فولاد مبتنی بر روش کوره قوس الکتریکی و واحدهای تولید آهن احیا مستقیم مبتنی بر استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر است.

اجرای قوانین وضع شده در اتحادیه اروپا، هزینه را برای تولید گازهای گلخانه‌ای توسط واحدهای تولیدی افزایش می‌دهد و این تولیدکنندگان باید به دنبال استفاده از راه‌های جایگزین باشند.

هزینه انتشار کربن در اتحادیه اروپا، بیش از میزان تعیین شده حدود ۹۰ تا ۹۷ یورو (۹۹ تا ۱۰۷ دلار) به ازای هر تن در ماه آوریل ۲۰۲۳ بود که نسبت به هزینه ۱۰۰,۳۴ یورو در فوریه ۲۰۲۳ کمتر است. اتحادیه اروپا در نظر دارد اعطای چنین مجوزهایی برای پرداخت جریمه به منظور تولید کربن بیشتر را لغو کند.

ادامه توسعه زیرساخت واحدهای تولید فولاد اوکراین

جرقه‌های این جنگ در واقع در سال ۲۰۱۴ زده شده بود اما آغاز درگیری‌های گسترده میان روسیه و اوکراین از سال ۲۰۲۲ شروع شد.

تقویت کند، برای این کار و رشد اقتصاد خود به حضور در بازار اروپا نیاز خواهد داشت. مدیر اجرایی شرکت «Metinvest» در ادامه گفت: متأسفانه کشور اوکراین در این مسیر قدم‌هایی به عقب برداشته اما اکنون زمان آن است که این کشور از تجربیات مثبت خود در گذشته استفاده کند. اوکراین باید از فرصت‌های ایجاد شده پس از آغاز این جنگ نهایت استفاده را ببرد.

اکثر فولادسازان اروپایی که از کوره بلند (BF) در سال‌های گذشته در تولیدات خود استفاده می‌کردند، اکنون بر توسعه پروژه‌های مبتنی بر انرژی‌های تجدیدپذیر سرمایه‌گذاری کرده‌اند تا بر مبنای آن انتشار دی‌اکسید کربن تولیدی خود را مطابق با قوانین وضع شده اتحادیه اروپا کاهش دهند.

بر اساس قانون مبتنی بر انرژی‌های تجدیدپذیر اروپا، کمیسیون اروپا مقرر ساخته است کشورهای عضو اتحادیه اروپا حداقل ۵۵ درصد انتشار گازهای گلخانه‌ای خود را تا سال ۲۰۳۰ در مقایسه با میزان گازهای گلخانه‌ای در سال ۱۹۹۰ کاهش دهند.

با توجه به اهداف بلندپروازانه اتحادیه اروپا برای کاهش گازهای گلخانه‌ای، این اتحادیه به

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از موسسه «Fastmarkets»، شرکت «Metinvest» که مقر اصلی آن در اوکراین قرار دارد، یک شرکت بین‌المللی معادن و فلزات با دارایی‌های معدنی و متالورژی در اوکراین، اروپا و ایالات متحده آمریکا است.

پتانسیل توسعه ظرفیت تولید فولاد مبتنی بر استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر

یوری ریژنکوف، مدیر اجرایی شرکت «Metinvest» بیان کرد: استراتژی کشور اوکراین مبنی بر ساخت واحدهای تولید آهن اسفنجی که قبل از شروع جنگ با روسیه آغاز شده بود، باید ادامه یابد.

وی افزود: با افزایش ظرفیت تولیدات آهن اسفنجی شرکت «Metinvest»، می‌توان تقاضای کشورهای اروپایی را تامین کرد. این امر می‌تواند اوکراین را به اتحادیه اروپا نزدیک‌تر و این کشور را به بخشی جدایی‌ناپذیر از زنجیره تولید فولاد اروپا تبدیل کند.

ریژنکوف عنوان کرد: این کار باید حتماً انجام شود و گزینه مناسب‌تر دیگری پیش روی شرکت «Metinvest» و کشور اوکراین قرار ندارد زیرا اگر اوکراین می‌خواهد صنایع خود را



یوری ریژنکوف مطرح کرد که شرکت «Metinvest» انتظار وقوع چنین سناریویی را داشت و خود را هم برای آن آماده کرده بود؛ هرچند که در اوایل آغاز جنگ این شرکت مجبور به توقف فرایند تولید هم شد.

وی در ادامه و با اشاره به استفاده از چندین زنجیره تامین در فرایند عرضه تصریح کرد: این شرکت به منابع جدیدی از مواد اولیه دست یافته و توانسته است زنجیره تامین خود را تغییر دهد.

مدیر اجرایی شرکت «Metinvest» اظهار داشت: اقدامات از پیش انجام شده شرکت «Metinvest» منجر به این شد که این شرکت سال ۲۰۲۲ را با تراز مالی مثبت به اتمام برساند. در سال ۲۰۲۲، این شرکت هشت میلیارد و ۲۹۰ میلیون دلار درآمد کسب کرد و موفق شد سود یک میلیارد و ۸۷۰ میلیون دلاری را به ثبت برساند.

با این حال، این مقادیر در مقایسه با رقم ۱۸ میلیارد دلار درآمد و هفت میلیارد دلار سود این شرکت در سال ۲۰۲۱ کاهش شدیدی را نشان داد. ریژنکوف خاطرنشان کرد: سال ۲۰۲۱، سال بسیار مثبتی از لحاظ تراز مالی برای چندین تولیدکننده در سراسر جهان از جمله شرکت «Metinvest» بود.

وی در ادامه عنوان کرد: یکی از نقاط قوت شرکت «Metinvest»، تنوع بخشی به زنجیره تامین خود است. به همین دلیل این شرکت باید تمامی دارایی‌های خود که دور از مناطق درگیر جنگ قرار دارند را حفظ کند و فعال نگه دارد. چنین مواردی منجر به افزایش انگیزه به منظور تکرار موفقیت‌های به دست آمده این شرکت در سال ۲۰۲۲ در ادامه راه خواهد شد.

در اواسط ماه اکتبر ۲۰۲۲، روسیه بمباران هوایی و غیرقانونی تاسیسات تولید و انتقال برق اوکراین را آغاز کرد. در اواخر ماه نوامبر ۲۰۲۲، تولید در تاسیسات شرکت «Metinvest» در سراسر اوکراین به دلیل کمبود انرژی برق دچار توقف اضطراری شد؛ البته چندی بعد تاسیسات تولید و انتقال برق اوکراین دوباره فعالیت خود را آغاز کردند.

شرکت «Metinvest» دارای دو واحد فولادسازی در اوکراین به نام‌های واحد تولید آهن و فولاد «Zaporizhstal» در شهر زاپوریژیا و واحد «Kamet Steel» در شهر کامیانسکه است. مدیر اجرایی شرکت «Metinvest» مطرح کرد که هر دوی این واحدهای تولیدی در حال حاضر با نرخ بهره‌برداری و ظرفیت ۶۰ تا ۷۰ درصدی به فعالیت خود ادامه می‌دهند. دو واحد فولادسازی دیگر این شرکت با

نام‌های «Azovstal» و «Ilyich Steel» در شهر بندری اشغالی ماریوپل قرار دارند. فعالیت این دو واحد تولیدی در ماه فوریه ۲۰۲۲ به دلیل خسارت ناشی از جنگ پس از حمله روسیه به اوکراین، متوقف شد.

قبل از حمله روسیه به اوکراین در ماه فوریه ۲۰۲۲، شرکت «Metinvest» قصد داشت واحد فولاد «Azovstal» خود را به یک واحد فولادسازی مبتنی بر استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر تبدیل کند. این شرکت برنامه‌ریزی کرده بود که کوره‌های بلند و کوره‌های فولادسازی به روش اکسیژن قلیایی خود را با ماژول‌های آهن احیا مستقیم و کوره‌های قوس الکتریکی جایگزین کند.

ریژنکوف با اشاره به این موضوع، عنوان کرد: به دنبال بازسازی واحد تولید «Azovstal» و تبدیل آن به یک واحد تولید آهن احیا مستقیم و فولاد مبتنی بر استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر هستیم.

وی تاکید کرد: واحد تولید «Azovstal» در واقع تخریب شده است اما از این اتفاق باید به منزله یک فرصت استفاده کرد. باید توجه داشت که رینات آخمتوف، یکی از سهام‌داران بزرگ این شرکت از پرداخت هیچ هزینه‌ای برای بازسازی اوکراین و شهر ماریوپل دریغ نخواهد

ریژنکوف تصریح کرد: پس از حمله روسیه به اوکراین، سفارش محموله‌های فولاد تخت از واحدهای تولیدی در کشورهای آسیای جنوب شرقی و قاره اروپا جایگزین محموله‌های فولاد تخت واحدهای تولیدی شرکت «Metinvest» شده است.

مدیر اجرایی شرکت «Metinvest» خاطرنشان کرد: در حال حاضر واحدهای فولادسازی شرکت «Metinvest» در قاره اروپا، با ۱۰۰ ظرفیت تولید خود در حال فعالیت هستند.

■ ابراز تمایل شرکت «Metinvest» برای خرید واحدهای فولادسازی دیگر در اروپا

موسسه «Fastmarkets» در ماه ژانویه ۲۰۲۳ گزارشی داد که شرکت «Metinvest» تمایل خود به خرید واحدهای فولادسازی در اروپا به ویژه شرکت فولادسازی «Dunaferr» در مجارستان را اعلام کرده است. ایجاد اختلالات در زنجیره تامین باعث شد که شرکت «Dunaferr» فعالیت واحد فولادسازی خود را به طور کامل در ماه سپتامبر ۲۰۲۲ متوقف کند. از سوی دیگر، پیشنهاد خرید سهام این شرکت توسط «Metinvest»، این امکان را برای شرکت «Dunaferr» فراهم می‌کند تا از پتانسیل واحدهای استخراج و فرآوری شرکت «Metinvest» در شهر کریفیی ریبه اوکراین استفاده کند.

ریژنکوف به موسسه «Fastmarkets» گفت: شرکت «Metinvest» در حال حاضر در حال بررسی شرایط به منظور خرید سهام شرکت «Dunaferr» است اما هنوز مطمئن نیست که در روند مناقصه خرید شرکت کند یا خیر.

مناقصه سهام شرکت «Dunaferr» قرار است در ماه ژوئن ۲۰۲۳ برگزار شود و شرکت‌های «Liberty Hesteel»، «Steel» و «Jindal Steel» از جمله متقاضیان بالقوه خرید سهام این شرکت هستند.

موسسه «Fastmarkets» گزارش داد که شرکت «Metinvest» علاوه بر تمایل به خرید سهام شرکت «Dunaferr»، در نظر دارد سرمایه‌گذاری در یک واحد جدید فولادسازی دیگر در اروپا را انجام دهد.

کرد. به علاوه این شرکت تلاش خواهد کرد طرح‌های در نظر گرفته شده برای واحد تولید «Azovstal» را پس از بازسازی آن اجرایی کند.

در مورد تجارت مواد اولیه شرکت «Metinvest»، مدیر اجرایی این شرکت بیان کرد که واحد تولید سنگ آهن این شرکت با ۳۵ تا ۴۵ درصد ظرفیت خود فعالیت می‌کند؛ چراکه مسائل لجستیکی همچون مسدود شدن بنادر دریای سیاه توسط روسیه، مانع اصلی افزایش تولید این واحد تولیدی شده است.

واحد تولید زغال سنگ کک‌شوی این شرکت تقریباً با ۱۰۰ درصد ظرفیت بهره‌برداری خود در حال فعالیت است و کشورهای دیگر هم حجم سفارش تقاضای زیادی را به این واحد تولیدی ارائه داده‌اند. مقصد اصلی صادرات زغال سنگ کک‌شو این واحد تولیدی کشورهای اروپای شرقی است.

■ برخی واحدهای فولادسازی شرکت «Metinvest» در قاره اروپا

شرکت «Metinvest» دارای سه واحد تولید نورد فولاد تخت در ایتالیا و بریتانیا به نام‌های «Spartan»، «Trametal» و «Ferriera Valsider» است. هر سه این واحدهای تولیدی، اسلب مورد نیاز خود را از واحد تولید «Azovstal» شرکت «Metinvest» در شهر ماریوپل تامین می‌کردند.

شرکت «Metinvest» اعلام کرد که قصد دارد در کشور ایتالیا دو واحد نورد راه‌اندازی کند. همچنین واحد فلزکاری «Ferriera Valsider» این شرکت دارای دو خط تولید نورد به منظور تولید ورق فلزی سنگین و کویل نورد گرم است.

واحد تولید ورق فلزی سنگین واحد فلزکاری «Ferriera Valsider» دارای ظرفیت تولید ۴۰۰ هزار تن در سال است؛ در حالی که ظرفیت تولید کویل نورد گرم این واحد، حدود ۶۰۰ هزار تن در سال برآورد می‌شود. به علاوه واحد تولید ورق فلزی سنگین دیگر این شرکت با نام «Trametal»، دارای ظرفیت تولید ۶۰۰ هزار تن در سال است.

یکی از نقاط قوت شرکت

«Metinvest»، تنوع بخشی

به زنجیره تامین خود

است. به همین دلیل

این شرکت باید تمامی

دارایی‌های خود که دور از

مناطق درگیر جنگ قرار

دارند را حفظ کند و فعال

نگه دارد



شرکت معادن و صنایع معدنی
کارندصدر جهان (سهامی عام)

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 

سرمایه‌گذاری شرکت «Fortescue» بر روی کاهش انتشارات کربنی

شرکت «Fortescue» در نظر دارد تا سال ۲۰۴۰ میزان انتشارات کربنی خود را به صفر برساند. سرمایه‌گذاری این شرکت در این خصوص، علاوه بر کاهش انتشار کربن، می‌تواند وابستگی شرکت به سوخت دیزل و گاز طبیعی را نیز کاهش دهد. این شرکت از ماه اکتبر ۲۰۱۹ تا پایان سال مالی ۲۰۲۲، بالغ بر ۸۰۰ میلیون دلار در پروژه‌های زیرساخت برای انرژی سرمایه‌گذاری کرده است که امکان استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر را فراهم می‌آورد. سرمایه‌گذاری در زمینه گسترش انرژی‌های سبز در سال‌های آتی نیز ادامه خواهد داشت.

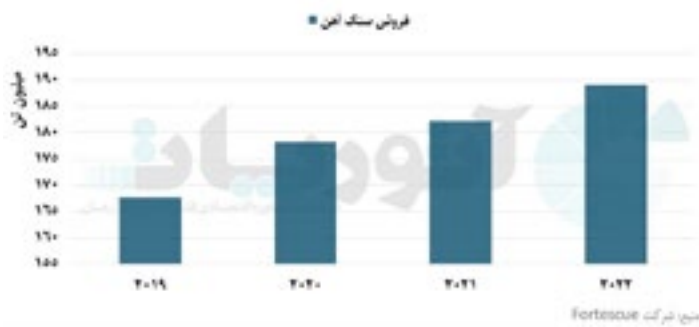
رقابت کند. این معدن، بزرگ‌ترین معدن بهره‌برداری نشده در حال حاضر بوده که در کشور گینه در قاره آفریقا واقع شده است. سود «Fortescue» در سال ۲۰۲۲ کاهش یافت بررسی ارقام سود و هزینه نشان می‌دهد که سود خالص این شرکت تا سال ۲۰۲۱ روند صعودی داشته است اما در سال ۲۰۲۲ با وجود افزایش فروش سنگ آهن، مقدار سود خالص نسبت به سال گذشته کاهش داشته است. این امر می‌تواند ناشی از کاهش قیمت سنگ آهن در سال ۲۰۲۲ نسبت به سال ۲۰۲۱ در بازار جهانی باشد. همچنین قیمت سوخت در سال ۲۰۲۲ نسبت به سال قبل افزایش داشته است که همین موضوع منجر به افزایش هزینه‌های عملیاتی و در نتیجه کاهش سود شده است. در سال ۲۰۲۲، میزان فروش این شرکت برابر ۱۸۹ میلیون تن، میزان سود خالص برابر ۶.۲ میلیارد دلار و میزان هزینه‌های عملیاتی به ازای هر تن تر برابر ۱۵.۹۱ دلار بود.

برنامه بلندمدت کاهش انتشارات کربنی
بخش عمده انتشارات کربنی این شرکت توسط نیروگاه‌های تولید برق، تجهیزات معدن کاری، حمل‌ونقل و همچنین کارخانجات

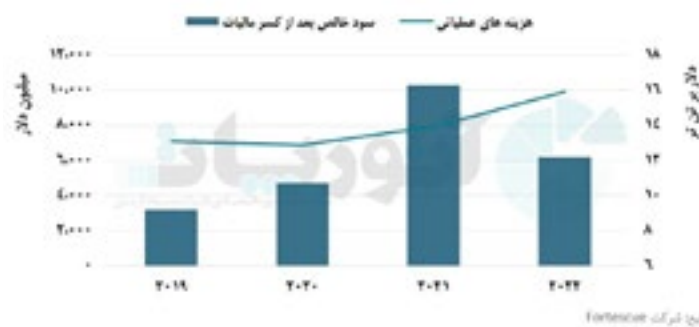
جدیدترین پروژه‌های شرکت «Fortescue»
از پروژه‌های اخیر این شرکت می‌توان پروژه «Iron Bridge Magnetite» و پروژه سنگ آهن «Belinga» را نام برد. پروژه «Iron Bridge Magnetite» سالانه ۲۲ میلیون تن کنسانتره مگنتیت گرید بالا (۶۷ درصد) تولید می‌کند. این اولین معدن مگنتیت شرکت «Fortescue» است. این پروژه در ماه می ۲۰۲۳ به بهره‌برداری رسید. پروژه سنگ آهن «Belinga» یک قرارداد همکاری مشترک بین شرکت «Fortescue» و دولت کشور گابن در قاره آفریقا است. این معدن که در شمال شرقی کشور گابن واقع است، اولین بار در سال ۱۹۵۵ کشف شد و اکتشافات بعدی در دهه ۱۹۷۰ نشان داد که حاوی آهن با خلوص بالاست. مطالعات اقتصادی این پروژه از سال ۲۰۱۸ توسط شرکت «Fortescue» در حال ارزیابی است و بنا بر اظهارات این شرکت قرار است در نیمه دوم سال ۲۰۲۳ اجرا شود. ذخیره این معدن حاوی سنگ آهن هماتیت گرید بالا است و در ابتدای کار با تولید دو میلیون تن در سال شروع به کار خواهد کرد. به گفته این شرکت، این معدن از نظر مقیاس و کیفیت می‌تواند با معدن بزرگ «Simandou»

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت مشاوره اقتصادی آرمان آتورپات، شرکت «Fortescue» در استرالیا، یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های تولیدکننده سنگ آهن در جهان است. این شرکت در سال ۲۰۰۳ تاسیس شد و در حال حاضر، بالغ بر ۱۸۰ میلیون تن سنگ آهن در سال تولید می‌کند. این شرکت از سال ۲۰۰۸ تا پایان سال مالی ۲۰۲۲، به میزان یک میلیارد و ۷۰۰ میلیون تن سنگ آهن به مشتریان خود در جهان فروخته است. معادن این شرکت در منطقه «Pilbara» در استرالیا واقع هستند که شامل سه مجتمع «Solomon»، «Chichester» و «Western» است. تولید سالانه «Solomon» به میزان ۶۵ تا ۷۰ میلیون تن، «Chichester» به میزان ۱۰۰ میلیون تن و «Western» به میزان ۳۰ میلیون تن است. سهام‌دار اصلی این شرکت، «Minderoo Group PTY LTD» است که حدود ۳۰ درصد از سهام این شرکت را در اختیار دارد. بیشترین صادرات این شرکت به کشورهای چین، ژاپن و کره جنوبی صورت می‌گیرد. همچنین کشورهای هند، ویتنام، مالزی، اندونزی و هلند نیز از مشتریان این شرکت هستند.

نمودار ۱- میزان فروش سنگ آهن شرکت Fortescue



نمودار ۲- سود خالص و هزینه‌های عملیاتی شرکت Fortescue



نمودار ۳- سهم بخش‌های مختلف در انتشارات کربن Scope 1



فولاد ایجاد می‌شود. «Fortescue Future Industries» یکی از زیرمجموعه‌های شرکت «Fortescue» است که در زمینه کاهش انتشارات کربنی و استفاده از انرژی‌های سبز مانند انرژی برق‌آبی، انرژی زمین گرمایی، انرژی باد و انرژی خورشیدی فعالیت می‌کند. در این راستا این شرکت در نظر دارد تا ۱۰ درصد از سود خالص هر سال را جهت توسعه انرژی‌های سبز به (FFI) اختصاص دهد. در سال ۲۰۲۲، سود خالص این شرکت برابر ۶۰.۲ میلیارد دلار بود که ۶۲۰ میلیون دلار آن به (FFI) تخصیص داده شد.

این شرکت در سال ۲۰۲۲ انتشارات کربنی «Scope ۱» و «Scope ۲» را مجموعاً دو میلیون و ۵۵۰ هزار تن کربن دی‌اکسید معادل و انتشارات «Scope ۳» را ۲۵۵ میلیون تن کربن دی‌اکسید معادل اعلام کرد (Scope ۱ و Scope ۲ به آن دسته از انتشارات کربنی اطلاق می‌شود که توسط خود شرکت منتشر می‌شوند. Scope ۳ انتشاراتی است که نتیجه فعالیت شرکت است اما توسط منابعی ایجاد می‌شوند که خارج از کنترل مستقیم شرکت هستند).

عمده نیروگاه‌های این شرکت از طریق سوخت دیزل و گاز طبیعی کار می‌کنند. در سال ۲۰۲۲، این نیروگاه‌ها حدود ۳۰۳ هزار تن کربن دی‌اکسید منتشر کردند که ۱۴ درصد از «Scope ۱» را شامل می‌شود. ۴۲ درصد از این مقدار توسط سوخت دیزل و ۵۸ درصد توسط گاز طبیعی ایجاد شده بود. جهت کاهش انتشارات کربنی در این حوزه، شرکت «Fortescue» در حال طراحی و اجرای پروژه «Pilbara Energy Connect» (PEC) است. این پروژه ۷۰۰ میلیون دلاری شامل دو بخش «Pilbara Transmission Project» و «Pilbara Generation Project» است. بخش اول پروژه شامل یک خط ۲۷۵ کیلومتری ولتاژ بالا است که سایت‌های معدن را به هم متصل می‌کند و منجر به تشکیل یک شبکه به هم پیوسته می‌شود. این شبکه امکان کنترل و کاهش انتشارات کربنی را فراهم می‌آورد. همچنین امکان گنجاندن منابع انرژی

خورشیدی، منجر به کاهش انتشار ۲۸۵ هزار تن کربن دی‌اکسید معادل در هر سال شود. همچنین کامیون‌های حمل در سایت معدن این شرکت، سالانه حدود ۵۴۵ هزار تن کربن دی‌اکسید منتشر می‌کنند که معادل ۲۴ درصد از «Scope ۱» است. در این راستا شرکت

تجدیدپذیر در آینده در این شبکه وجود دارد. بخش دوم شامل تولید انرژی است که ۱۵۰ مگاوات آن از طریق سوخت گازی و ۱۵۰ مگاوات دیگر از طریق انرژی خورشیدی فتوولتائیک و باتری‌های ذخیره‌سازی تامین می‌شود. پیش‌بینی می‌شود که تامین این ۱۵۰ مگاوات از طریق انرژی

انتشارات کربنی «Scope ۳» این شرکت که کنترل مستقیمی بر میزان انتشارات آن ندارد، بسیار گسترده‌تر از انتشارات «Scope ۱» آن ارزیابی شده است. در سال ۲۰۲۲، این شرکت ۱۸۹ میلیون تن سنگ‌آهن را برای تولید فولاد به کشورهای دیگر صادر کرد. این حجم از مصرف سنگ‌آهن برای تولید فولاد، حدود ۲۵۰ میلیون تن کربن دی‌اکسید منتشر می‌کند که این عدد حدود ۹۸ درصد از انتشارات کربنی «Scope ۳» این شرکت را شامل می‌شود. این شرکت در نظر دارد انتشارات «Scope ۱»

سنگ‌آهن از منطقه «Pilbara» به کشورهای مقصد از طریق کشتی در سال ۲۰۲۲، حدود ۲۰۶ میلیون تن کربن دی‌اکسید معادل منتشر کرد که ۳۰۷ هزار تن آن مربوط به کشتی‌های خود شرکت بود و در «Scope ۱» قرار گرفت و ۱.۷۵ میلیون تن آن در «Scope ۳» جای گرفت. این شرکت در حال توسعه موتورهای بوده که منبع انرژی آن‌ها آمونیاک است. در سال‌های اخیر، آمونیاک به عنوان منبع انرژی فاقد انتشارات کربنی شناخته شده است. گفتنی است که این شرکت در نظر دارد انتشارات کربنی ناشی از کشتی‌ها را تا سال ۲۰۳۰، حدود ۵۰ درصد

«Fortescue» در حال توسعه باتری‌ها و هیدروژن سبز جهت استفاده در کامیون‌های باربری است. بخش دیگری از انتشارات کربنی این شرکت، از حمل‌ریلی آن نشأت می‌گیرد. مسیر خط آهن ۷۶۰ کیلومتری این شرکت، سریع‌ترین خط حمل‌ونقل سنگین در جهان است. انتقال سنگ‌آهن از معدن تا بندر «Port Hedland» از طریق خط آهن در سال ۲۰۲۲، حدود ۸۵.۶ میلیون لیتر سوخت دیزل مصرف کرد که منجر به انتشار ۲۳۳ هزار تن کربن دی‌اکسید شد که حدود ۱۰ درصد از «Scope ۱» این شرکت را



و «Scope ۲» را تا سال ۲۰۳۰ و انتشارات «Scope ۳» را تا سال ۲۰۴۰ به صفر برساند. شرکت «Fortescue» از سال ۲۰۲۰، سالانه ۳ درصد انتشارات کربنی بخش عملیاتی خود را کاهش داده است. همچنین اهداف این شرکت در «Scope ۳» شامل کاهش ۵۰ درصدی انتشارات کربنی تا سال ۲۰۳۰ نسبت به سال ۲۰۲۱ در حوزه بارگیری و حمل‌ونقل و کاهش ۷.۵ درصدی انتشارات کربنی تا سال ۲۰۳۰ نسبت به سال ۲۰۲۱ در حوزه تولید فولاد توسط مشتریان این شرکت می‌شود.

نسبت به سال ۲۰۲۱ کاهش دهد. انتشارات کربنی «Scope ۱» شرکت «Fortescue» محدود به فعالیت‌های باربری و نیروگاهی نمی‌شود. تجهیزات مورد استفاده در معدن کاری مانند مته‌ها و تجهیزات حفاری در سال ۲۰۲۲، منجر به انتشار ۷۲۳ هزار تن کربن دی‌اکسید شده‌اند که حدود ۳۳ درصد از «Scope ۱» را شامل می‌شود. این شرکت در تلاش است تا منبع انرژی این تجهیزات را از سوخت دیزل به باتری و پیل‌های سوختی تغییر دهد.

شامل می‌شود. با توجه به اینکه این ناوگان ریلی به پایان عمر مفید خود نزدیک می‌شود، شرکت «Fortescue» در نظر دارد که در سال ۲۰۲۳ این ناوگان را با ۲۸ لکوموتیو جدید جایگزین کند. این لکوموتیوها علاوه بر بازدهی بیشتر و مصرف سوخت کمتر، این امکان را دارند که منبع انرژی آن‌ها از سوخت دیزل به باتری نیز تغییر پیدا کند. حمل‌ونقل دریایی، هر چند از نقش کمتری در «Scope ۱» این شرکت برخوردار بود اما در کل انتشارات کربنی قابل توجهی داشت. حمل‌ونقل



مروری بر افتخارات شرکت صنایع معدنی فولاد سنگان خراسان

- ۱ | ۶ سال متوالی واحد نمونه صنعتی استان خراسان رضوی
- ۲ | کسب تندیس پلاتین در حوزه مسئولیت های اجتماعی
- ۳ | کسب تندیس بلورین صنعت سلامت محور
- ۴ | کسب تقدیرنامه ۳ ستاره تعالی منابع انسانی
- ۵ | کسب تندیس برنزی C۳ مدل ۳۴۰۰۰ منابع انسانی
- ۶ | دریافت گواهینامه های مدیریت کیفیت: ISO 17025 - [IMS ISO(9001 - 45001 - 14001)]
- ۷ | اشتغالزایی بیش از ۲۰۰۰ نفر مستقیم و ۶۵۰۰ نفر غیر مستقیم
- ۸ | کسب رتبه ۶۴ در لیست صد شرکت برتر ایران IMI - 100
- ۹ | سهم ۱۰ درصدی در تولید گندله کشور در سال ۱۴۰۰
- ۱۰ | مقدار تجمیعی تولید ۱۵ میلیون تن گندله تا پایان سال ۱۴۰۰
- ۱۱ | تولید ۲/۵ میلیون تن کنسانتره از زمان تاسیس کارخانه کنسانتره سازی تا پایان سال ۱۴۰۰
- ۱۲ | دریافت نشان عالی مدیر سال در همایش مدیران و واحد های صنعتی برتر کشوری
- ۱۳ | شرکت نمونه و دریافت لوح تقدیر از دانشگاه علوم پزشکی خراسان رضوی به پاس اقدامات ارزشمند در پیشگیری و مبارزه با ویروس کرونا
- ۱۴ | دریافت لوح توسعه پایدار و حفظ محیط زیست از دانشگاه تهران و سازمان محیط زیست کشور



شرکت صنایع فولاد شهریار تبریز
Shahriar Tabriz Steel Industrial Co
وابسته به گروه صنعتی پارس ساختار



صنایع فولاد شهریار تبریز

تولیدکننده انواع ورق های گالوانیزه در شمال غرب کشور

تنها تولیدکننده ضخیم ترین ورق گالوانیزه تا ۴ میلی متر در غرب آسیا

تاسیس: سال ۱۳۹۱

احداث کارخانه نورد سرد: سال ۱۴۰۰

سرمایه گذاری

ظرفیت تولید: ۱۴۰ هزار تن در سال



افتخارات

- ✓ دریافت گواهینامه ایزو ۱۰۰۰۴ (سیستم پایش و اندازه گیری رضایت مشتری)
- ✓ دریافت تندیس اجلاس سراسری تقدیر از واحدهای پیشرو در کیفیت و نوآوری
- ✓ تنها تولیدکننده ضخیم ترین ورق گالوانیزه در غرب آسیا
- ✓ دریافت نشان لیاقت کیفیت و بهره‌وری سازمانی
- ✓ دریافت نشان ملی سومین جشنواره حمایت از تولید ملی (حاتم) در بخش انجام موفق پروژه‌های مرتبط با سیاست‌های ابلاغی اقتصاد مقاومتی

صادرات

ترکیه، عراق، آذربایجان، ارمنستان،
نخجوان، گرجستان



ارزی وریالی: بالغ بر ۱۰ هزار میلیارد ریال

مدیرعامل شرکت آلیاژ مفتول سپاهان خواستار شد:

عرضه در بورس ممنوع!

مدیرعامل شرکت آلیاژ مفتول سپاهان، تولیدکننده مفتول کله زنی سرد گفت: عرضه کلاف میلگرد آلیاژی از بهمن ماه سال قبل در بورس کالای ایران باعث شده است واحدهای کوچک مقیاس تولیدی به دنبال عدم همخوانی عرضه و تقاضا و همچنین رقابت کاذب ایجاد شده و افزایش قیمت میلگرد، نتوانند مواد اولیه مورد نیاز خود را تامین کنند و بسیاری از شرکت های فعال در این زمینه در آستانه تعطیلی قرار گرفته اند؛ در حالی که تا پیش از این، میلگرد آلیاژی به مقدار کافی در اختیار تولیدکنندگان مفتول قرار می گرفت و بازار نیز به درستی مسیر خود را طی می کرد.

بعد، کلاف میلگرد آلیاژی در حالی در تالار صنعتی بورس عرضه می شود که شاهد عدم همخوانی عرضه و تقاضا، ایجاد رقابت کاذب و در نهایت افزایش قیمت این محصول در بازار هستیم. این مسئله در نهایت باعث شده است بسیاری از واحدهای کوچک مقیاس نتوانند مواد اولیه مورد نیاز خود را تامین کنند و در آستانه تعطیلی قرار بگیرند.

اربابیون در ادامه به عدم هماهنگی بخش های مرتبط با یکدیگر در حوزه تولید اشاره کرد و گفت: متأسفانه هماهنگی لازم میان معاونت های مختلف وزارت صنعت، معدن و تجارت وجود ندارد و عملکرد آن ها به صورت جزیره ای است. برای مثال، طبق قوانین، واردات محصولی مانند مفتول که نمونه ساخت داخل آن در بازار موجود است، ممنوع بوده و بر همین اساس نباید به هیچ وجه واردات آن صورت پذیرد؛ در حالی که ما سال گذشته شاهد بودیم به دلیل عدم

افزایش پیدا کرد. قیمت کلاف میلگرد آلیاژی در ابتدای سال ۱۴۰۱، حدود ۲۶ هزار و ۵۰۰ تومان به ازای هر کیلوگرم بود و قیمت آن در انتهای سال به ۴۹ هزار و ۵۰۰ تومان به ازای هر کیلوگرم رسید. در حال حاضر قیمت این محصول با سائز ۵،۵ تا ۱۶،۵، حدود ۴۸ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم است.

■ عدم همخوانی عرضه و تقاضای کلاف میلگرد در بورس

مدیرعامل شرکت آلیاژ مفتول سپاهان اضافه کرد: با توجه به اینکه تولید کلاف میلگرد آلیاژی در کشور با محدودیت هایی مواجه بوده و به سختی پاسخگوی نیاز واحدهای داخلی است، بنابراین عرضه آن باید کنترل و مدیریت شود. بر همین اساس تا بهمن ماه سال ۱۴۰۱، این محصول بر اساس نیاز و همچنین سوابق شرکت های فعال در عرصه تولید مفتول فولادی به طور سهمیه ای در اختیار آن ها قرار می گرفت اما از آن زمان به

امید اربابیون در گفت و گو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» بیان کرد: شرکت آلیاژ مفتول سپاهان فعالیت خود را در زمینه تولید مفتول های کله زنی سرد از سال ۱۳۸۹ آغاز کرده است؛ این مفتول ها به عنوان مواد اولیه تولید قطعات فورج سرد مانند پیچ و مهره و برخی قطعات خودرویی مورد استفاده قرار می گیرد.

وی در ارتباط با چالش های بخش تولید در سال گذشته، عنوان کرد: افزایش شدید قیمت مواد اولیه، مهم ترین چالشی است که در سال پیش با آن مواجه بودیم. کلاف میلگرد آلیاژی (کم کربن و کربن متوسط)، عمده مواد اولیه مورد نیاز ما در تولید مفتول را تشکیل می دهد که توسط یکی از تولیدکنندگان مطرح فولاد آلیاژی در داخل تامین می شود. سائز ۱۶ تا ۲۳ کلاف میلگرد توسط همین شرکت و سائز ۵،۵ تا ۱۶،۵ آن توسط شرکت فولاد کویر تولید می شود که متأسفانه قیمت آن در سال گذشته به شدت

با کارگاه اسیدشویی و پوشش فسفات‌ه است که آلاینده‌گی فراوانی نیز دارد. به همین علت سیستم تصفیه‌خانه پساب را داخل کارگاه تعبیه کرده‌ایم تا کمترین مشکل متوجه محیط زیست اطراف مجموعه در شهرک صنعتی رازی اصفهان شود.

این تولیدکننده مفتول کله‌زنی سرد با تاکید بر اینکه امیدواریم نحوه عرضه کلاف میلگرد آلیاژی در بورس تغییر پیدا کند، یادآور شد: زمانی که ما حدود ۱۳ سال پیش فعالیت خود را در این عرصه آغاز کردیم، توانایی رقابت چندانی با تولیدکنندگان خارجی مفتول نداشتیم اما در حال حاضر با کسب تجربه کافی

مفتول کله‌زنی سرد نیازمند دقت و تجربه فراوانی است و بر همین اساس ۲۵ درصد نیروی انسانی فعال در واحدهای مختلف به ویژه مهندسی و کنترل کیفیت را افراد متخصص و با تجربه تشکیل داده‌اند. ۷۵ درصد باقی‌مانده نیز شامل نیروی انسانی کارگاهی و تولیدی است که لزوماً کارگر ساده نبوده و تعدادی از آن‌ها کارشناس هستند.

■ بومی‌سازی ۱۰۰ درصدی دستگاه کشش در گذر زمان

اربابیون در ادامه به بومی‌سازی برخی قطعات و تجهیزات مورد نیاز تولید مفتول‌های

هماهنگی معاونت امور معادن و صنایع معدنی وزارت صنعت با سایر بخش‌ها، مجوز واردات مفتول برای برخی شرکت‌ها آن هم با ارزشی‌مندی صادر شد و ترخیص آن هم با مجوز یک معاونت دیگر به راحتی صورت پذیرفت. عدم هماهنگی میان ارکان و معاونت‌های مختلف سازمان صمت و جزیره‌ای عمل کردن آن‌ها، فرایند تولید به ویژه در صنایع پایین‌دستی را تحت تاثیر قرار داده و به یک معضل بزرگ برای واحدهای تولیدی تبدیل شده است.

وی در خصوص فرایند تولید مفتول کله‌زنی سرد، مطرح کرد: واحد تولیدی ما از سه کارگاه



و به کارگیری از دانش و تکنولوژی روز، موفق به تولید مفتول‌های با کیفیت شده‌ایم و به جرات می‌توان گفت کیفیت نمونه‌های داخلی به مراتب بیشتر از نمونه‌های مشابه خارجی است.

اربابیون در پایان عنوان کرد: با توجه به اینکه میزان تولید مفتول فولادی در کشور جوابگوی نیاز داخل است، بنابراین ضرورتی برای سرمایه‌گذاری و ایجاد واحدهای جدید تولیدی وجود ندارد. با این وجود، می‌توان گفت هزینه ریالی راه‌اندازی یک واحد تولید مفتول کله‌زنی سرد در حدود ۶۰ میلیارد تومان و هزینه دلاری آن در حدود سه تا چهار میلیون دلار است.

کله‌زنی سرد اشاره کرد و گفت: در ابتدا یکی از دستگاه‌های کشش و همچنین کوره‌های عملیات حرارتی مجموعه وارداتی بودند اما با توجه به طرح توسعه افزایش ظرفیت پنج هزار تنی که در نظر گرفتیم، نسبت به بومی‌سازی برخی قطعات و تجهیزات اقدام کردیم و موفق به ساخت دستگاه کشش شدیم که کلیه مراحل آن از طراحی و پیاده‌سازی نقشه تا اسمبل قطعات مورد نیاز در داخل شرکت انجام شده است.

وی در خصوص مشکلات زیست‌محیطی موجود در کارگاه‌های این شرکت، ابراز کرد: تنها مشکل زیست‌محیطی مجموعه ما مرتبط

کشش مفتول، کارگاه اسیدشویی و پوشش فسفات‌ه و در نهایت کارگاه عملیات حرارتی تشکیل شده است. در کارگاه کشش، مفتول بر اساس سفارش مشتری و با استفاده از کشش سرد به ابعاد دلخواه تبدیل و در ادامه به کارگاه اسیدشویی و پوشش فسفات‌ه منتقل می‌شود. سپس در کارگاه عملیات حرارتی، عملیات آنیلینگ (بازپخت) در کوره‌های آنیل تحت اتمسفر کنترل شده انجام می‌شود و مفتول مورد نیاز تولید قطعات فورج سرد مانند پیچ و مهره به دست می‌آید.

مدیرعامل شرکت آلیاژ مفتول سپاهان با بیان اینکه تعداد نیروی انسانی شاغل در این سه کارگاه تولیدی ۸۰ نفر است، اظهار داشت: تولید

مدیرعامل شرکت فولاد بام اسپادانا مطرح کرد:

جای خالی مدیرانی از جنس فولاد

مدیرعامل شرکت فولاد بام اسپادانا گفت: معامله نقدی ورق سیاه در بورس کالای ایران از یک سو و عدم تامین نقدینگی کافی برای خرید مواد اولیه از سوی دیگر، شرایط ادامه فعالیت واحدهای تولید پروفیل فولادی را بیش از پیش دشوار ساخته است. در حالی که مسئولان و بخش‌های ذی‌ربط باید به دنبال تسهیل شرایط تولید به ویژه تامین نقدینگی و مواد اولیه مورد نیاز تولیدکنندگان باشند اما بانک‌ها و موسسات مالی از اعطای تسهیلات حمایتی و سرمایه در گردش خودداری می‌کنند و عرضه ورق سیاه در بورس نیز به صورت تماما نقدی و یا در بهترین حالت ممکن، ۵۰ درصد نقدی و ۵۰ درصدی اعتباری انجام می‌شود که به هیچ وجه مقرون به صرفه نیست.

پایانی سال گذشته افزایش یافته بود اما در حال حاضر این اختلاف قیمت کاهش یافته و به حدود یک تا دو هزار تومان به ازای هر کیلوگرم رسیده است.

■ معامله نقدی ورق در بورس مقرون به صرفه نیست

مدیرعامل شرکت فولاد بام اسپادانا در ادامه ضمن انتقاد از نحوه عرضه ورق سیاه در تالار صنعتی بورس، مطرح کرد: خرید ورق از بورس تا چند ماه پیش به صورت اعتباری انجام می‌شد اما در حال حاضر خریدار موظف به خرید تماما نقدی و یا ۵۰ درصد نقدی و ۵۰ درصدی اعتباری از این تالار صنعتی است. مشکلات تامین نقدینگی کافی به منظور خرید مواد اولیه، باری را روی دوش تولیدکنندگان قرار داده که عدم تخصیص تسهیلات و وام‌های حمایتی به واحدهای تولیدی، فشار آن را دو چندان کرده است. نکته قابل تامل اینکه اگر خریدار بتواند به هر زحمتی نقدینگی لازم را تامین کند، زمان تحویل محصول که همان ورق سیاه است، دو تا سه ماه پس از ثبت سفارش خواهد بود؛ در حالی که تا قبل از این، محصول پس از ثبت سفارش به خریدار تحویل داده شده

می‌شود؛ عمده مشتریان ما، سوله‌سازان و افرادی هستند که در ساخت و اجرای سقف کاذب فعالیت می‌کنند.

وی در ارتباط با چالش‌های موجود در تامین مواد اولیه، عنوان کرد: ورق سیاه به ضخامت ۲،۵ تا پنج میلی‌متر، عمده مواد اولیه مورد نیاز در تولید پروفیل است که با توجه به نیاز مجموعه، هم از بورس کالای ایران و هم از بازار آزاد خریداری می‌شود. متأسفانه سهمیه ورق در نظر گرفته شده، به هیچ وجه جوابگوی نیاز ما برای تولید انواع محصولات نیست و به همین منظور بخشی از ورق سیاه مورد نیاز خود را از بازار آزاد با قیمتی بیشتر از بورس تامین می‌کنیم. اختلاف قیمت ورق معامله شده در بورس و بازار آزاد طی روزهای

امیرحسین عظیمی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» بیان کرد: شرکت فولاد بام اسپادانا فعالیت خود را با احداث و راه‌اندازی خطوط فرمینگ ورق‌های گالوانیزه و گالوانیزه رنگی در سال ۱۳۸۰ آغاز کرده است. در ادامه فعالیت مجموعه گسترش پیدا کرد و موفق به تولید پروفیل Z و آبرو و همچنین کرکره پوشش سقف و دیوار شدیم. تایل فلزی، محصول دیگری است که در حال حاضر در شرکت تولید



حاضر تعداد نیروی انسانی فعال در شرکت ۴۰ نفر است و امیدواریم در ادامه بتوانیم علی‌رغم شرایط سخت موجود، همگی آن‌ها را حفظ کنیم. عظیمی با بیان اینکه تجهیزات و ماشین‌آلات مورد استفاده در مجموعه تماماً ساخت داخل است و خدمات پس از فروش هم برای آن‌ها وجود دارد، گفت: گاهی مواقع دیده شده است که به دلیل کیفیت پایین برخی دستگاه‌های موجود، هنگام فرم‌دهی، برش و یا تغییر شکل ورق، ممکن است رنگ یا پوشش روی آن خورده شود و محصول نهایی کیفیت لازم را نداشته باشد. به همین دلیل شرکت ما از دستگاه‌های استاندارد و به‌روز برای تولید محصولات خود استفاده می‌کند و توانسته‌ایم مشتریان خود را طی سالیان اخیر حفظ کنیم.

وی با اشاره به اینکه تا به امروز هیچ‌گاه از جانب دولت و مسئولان حمایت نشده‌ایم، خاطرنشان کرد: باید توجه داشت که تولیدکننده در درجه اول نیازمند تامین سرمایه در گردش کافی جهت ادامه فعالیت است و این امر می‌تواند با اعطای تسهیلات سرمایه در گردش محقق شود اما متأسفانه علی‌رغم اهمیت این مهم، بانک‌ها از اجرای آن خودداری می‌کنند. نحوه عرضه مواد اولیه در بورس نیز به معضلی دردسرساز برای تولیدکنندگان تبدیل شده است که امیدواریم یک بازنگری اساسی در این زمینه انجام شود. پروفیل فولادی در کشورهای همسایه مانند ترکیه در حالی تولید می‌شود که ورق مورد نیاز شرکت‌های ترکیه‌ای، با کیفیت بهتر و قیمت کمتر از چین وارد می‌شود و تولیدکنندگان و فعالان صنعتی این کشور زیر چتر حمایتی دولت، دغدغه‌ای برای تامین مواد اولیه خود ندارند.

این تولیدکننده پروفیل فولادی در پایان یادآور شد: امیدواریم در ادامه شاهد حضور مدیران و مسئولانی دلسوز و سخت‌کوش در بخش تولید و صنعت کشور باشیم و وزارت صنعت، معدن و تجارت نیز هرچه زودتر با انتخاب وزیر جدید تعیین تکلیف شود.

و یک بازه زمانی یک تا دو ماهه برای تسویه حساب مالی آن در نظر گرفته می‌شد.

عظیمی در همین راستا ادامه داد: این مسئله خلاف وعده‌های مسئولان مبنی بر حمایت از تولید است و در حالی که با وجود کمبود شدید نقدینگی، شرایط تامین مواد اولیه باید تسهیل پیدا کند اما شاهد دشوارتر شدن این فرایند طی هفته‌های اخیر هستیم. اگرچه به نظر می‌رسد خرید نقدی مواد اولیه از بورس با هدف جلوگیری از افزایش قیمت‌ها انجام شده است اما در عمل شاهدیم که نه تنها قیمت ورق به دنبال ایجاد رقابت در بورس کاهش پیدا نکرده بلکه کنترل بازار مصرف هم از دست مسئولان خارج شده است.

وی با اشاره به معضل قطعی برق طی روزهای آینده، تصریح کرد: قطعی برق صنایع از روز دوشنبه ۱۵ خرداد ماه آغاز خواهد شد و تا نیمه شهریور ماه سال جاری ادامه خواهد یافت. برق واحدهای تولیدی فعال در شهرک صنعتی منتظریه واقع در استان اصفهان، یک روز کامل کاری طی هفته در تابستان سال گذشته قطع می‌شد و به نظر می‌رسد همین اتفاق در تابستان پیش رو هم بیفتد. البته قطعی برق تأثیر چندانی بر فعالیت مجموعه ما نداشته است و با این وجود امیدواریم که قطعی برق در بخش صنعتی به حداقل میزان ممکن کاهش پیدا کند.

مشکلات تامین نقدینگی

کافی به منظور خرید مواد

اولیه، باری را روی دوش

تولیدکنندگان قرار داده که

عدم تخصیص تسهیلات

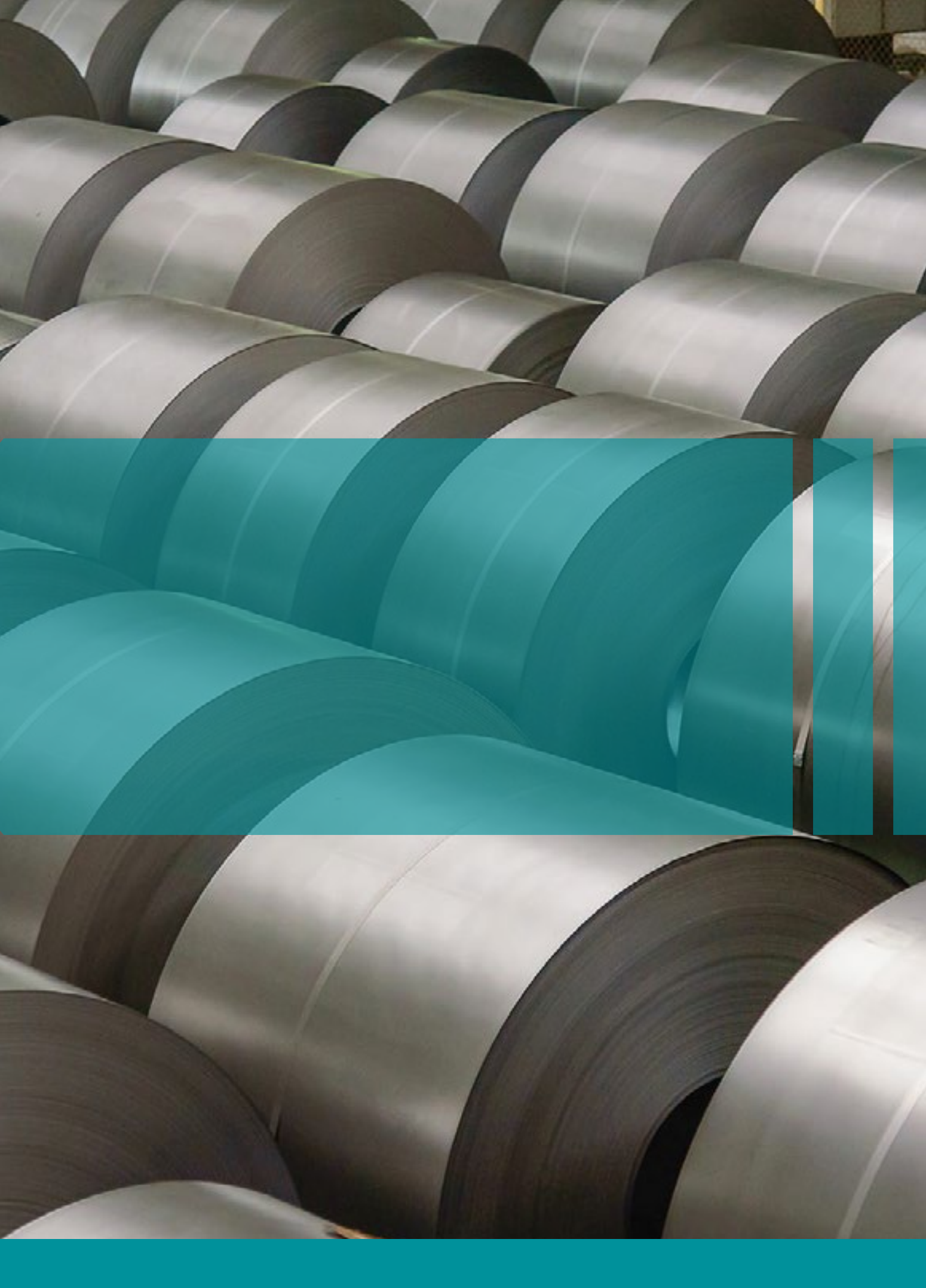
و وام‌های حمایتی به

واحدهای تولیدی، فشار آن

را دو چندان کرده است

■ بازار در رکود نسبی به سر می‌برد

مدیرعامل شرکت فولاد بام اسپادانا در خصوص شرایط بازار پروفیل فولادی، مطرح کرد: در حال حاضر شرایط بازار چندان مساعد نیست و رکود نسبی در آن حاکم شده است. از طرفی، خرید و فروش چندان هم در سطح بازار صورت نمی‌پذیرد و بر همین اساس تولید پروفیل از رونق افتاده است. ضمن اینکه ما با توجه به سفارش‌های دریافتی، تنها در یک شیفت کاری با ظرفیتی کمتر از ۵۰ درصد ظرفیت اسمی تولید خود فعالیت می‌کنیم زیرا متأسفانه هر سال بر مشکلات سال قبل اضافه شده و رکود در تولید و صنعت کشور عمیق‌تر از قبل می‌شود. در حال



آلومینیوم

جرقه‌های نوآوری با حمایت از تولیدکنندگان

گردش چرخ واحدهای تولیدی در گروتامین منابع مالی

مدیر کارگاه ظروف آلومینیوم نمازی مطرح کرد:

جرقه‌های نوآوری با حمایت از تولیدکنندگان

مدیر کارگاه ظروف آلومینیوم نمازی، تولیدکننده ورق و ظروف آلومینیومی گفت: دولت با حمایت از واحدهای تولیدی کوچک مقیاس و ادغام آن‌ها با یکدیگر، سبب بهبود شرایط تولیدکنندگان حقیقی و حذف واحدهای غیرمجاز خواهد شد. اجرای این اقدامات باعث می‌شود تا تولیدکنندگان به جای حل مشکلات، تمام تمرکز خود را روی فرایندهای تولید گذاشته و با ارائه طرح‌های نوآورانه، موفق به افزایش بهره‌وری سازمان شوند.

تولید محصولات دیگری را ندارند اما در ایران به راحتی افراد می‌توانند محصولات مختلفی تولید کرده و باعث رکود بازار مصرف شوند. متأسفانه اگر تولیدکنندگان محصولات را با قیمت‌های درخواستی به فروش نرسانند، به ناچار باید مجموعه خود را تعطیل کنند؛ اگر صنعتگران، واسطه‌گری را انتخاب نکرده و در مسیر تولید به فعالیت خود ادامه می‌دهند، تنها به دلیل عشق و علاقه‌ای است که به آن دارند.

لزوم تعیین استانداردهای لازم

مدیر کارگاه ظروف آلومینیوم نمازی در خصوص کاهش کیفیت مواد مصرفی، توضیح داد: در حال حاضر تولیدکنندگان ورق به دلیل نبود استانداردهای لازم در زمینه واردات مواد اولیه، با کاهش کیفیت فرص‌های دگازور، نئوکلات و پودر کاورال مواجه هستند. در گذشته مواد اولیه مورد نیاز برای تولید این محصولات، از کشورهای آلمان و فرانسه وارد کشور می‌شدند اما اکنون از تولیدکنندگان کشورهای هند و چین که چندان شناخته شده نیستند، خریداری می‌شوند. همچنین در گذشته بخشی از مواد اولیه رنگی که برای رنگ‌آمیزی

تولید ورق استفاده می‌کنند. در صورتی که کارگاه ظروف آلومینیوم نمازی به دلیل استفاده از شمش آلومینیوم و ضایعات ظروف آلومینیومی برای تولید محصولات، موفق شده برند خود را در بازارهای داخلی و خارجی مطرح کند.

وی در همین راستا ادامه داد: تولیدکنندگان در سایر کشورها با انعقاد قراردادی با مراکز فروش و فروشگاه‌های بزرگ، محصولات را در اختیار آن‌ها قرار داده و همانند تولیدکنندگان ایرانی، به دنبال حل مشکلات و چالش‌ها نیستند. در صورتی که در داخل مسئولیت رفع تمام مشکلات بر عهده تولیدکنندگان بوده و تصمیمات خلق‌الساعه نهادهای بالادستی، شرایط را برای آن‌ها دشوارتر می‌کند؛ رفع این مشکلات تنها باعث هدررفت زمان و عدم تمرکز تولیدکننده روی فرایند تولید می‌شود. در حال حاضر تولیدکنندگان با افزایش حقوق نیروی انسانی مواجه هستند اما این افزایش حقوق، جوابگوی نیاز آن‌ها نبوده و تنها تولیدکنندگان را تحت فشار قرار می‌دهد. همچنین در کشورهای دیگر اگر صنعتگران تولید یک محصول را به ثبت رسانده باشند، برای اینکه بازار مصرف سایر تولیدکنندگان آسیب نبیند، اجازه

رضانمازی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» در خصوص وضعیت تولید و تولیدکنندگان، بیان کرد: متأسفانه به دلیل نوسان قیمت شمش آلومینیوم، ورق آلومینیومی در طول هفته با اختلاف هشت هزار تومان در بازار به فروش می‌رسد. به عنوان مثال در ابتدای هفته شمش آلومینیوم با قیمت ۱۲۸ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم به فروش می‌رود اما در آخر هفته به قیمت ۱۲۰ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم در بازار عرضه می‌شود. در کنار این اختلاف قیمت هشت هزار تومانی، تولیدکنندگان ورق، باید ۱۰ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم، مالیات بر ارزش افزوده پرداخت کنند اما با سود پنج هزار تومان به ازای هر کیلوگرم، صنعتگران چگونه می‌توانند از پس هزینه‌های خود بر آیند؟ به دلیل حاشیه سود پایین، نوسان قیمت مواد اولیه و محصول نهایی، در حال حاضر هم تولیدکنندگان و هم مشتریان راغب به خرید و فروش محصولات نیستند. البته مشکلات تولیدکنندگان تنها در نوسان قیمت خلاصه نشده و کارگاه‌های غیرمجاز نیز باری اضافه بر دوش آن‌ها هستند؛ این کارگاه‌های غیرمجاز به جای استفاده از شمش آلومینیوم، از پروفیل، کامپوزیت و ضایعات آلومینیومی بی‌کیفیت برای



سمت تحصیلات دانشگاهی و انتخاب شغل‌های آسان و کاذب مواجه هستیم. اگر شرایط بر همین روال ادامه پیدا کند، تا چند سال آینده زنگ خطر کمبود نیروی متخصص در تمام حوزه‌ها به صدا در خواهد آمد؛ کم‌اینکه هم‌اکنون با این مشکل در صنایع روبه‌رو هستیم. در حال حاضر ۱۸ نفر در این کارگاه مشغول به فعالیت هستند اما اگر قیمت مواد اولیه و شرایط بازار مصرف دچار نوسان نباشد، امکان اشتغال‌زایی برای ۴۰ نفر و در صورت صادرات محصولات تا ۵۰ نفر را داریم.

مدیر کارگاه ظروف آلومینیوم نمازی با بیان اینکه امکان تهیه برخی قطعات و تجهیزات از منابع داخلی وجود ندارد، اظهار کرد: گیربکس و غلتک‌های دستگاه نورد باید از طریق واردات تامین شوند زیرا کیفیت غلتک‌های ساخت داخل و یا اوکراینی به پای محصولات تیسن آلمان نمی‌رسد؛ ورق‌های نورد شده با غلتک‌های آلمانی، بسیار براق و با کیفیت هستند.

نمازی در پایان خاطرنشان کرد: اگر دولت و نهادهای مربوطه به دنبال شناسایی تولیدکنندگان محصولات با کیفیت، ادغام واحدهای تولیدی کوچک مقیاس هر استان و متمرکز کردن آن‌ها روی تولید یک محصول باشند، کارگاه‌های غیرمجاز سرنوشتی جز تعطیلی ندارند؛ این اقدامات باعث افزایش بهره‌وری واحدهای تولیدی، افزایش کیفیت محصولات، کاهش هزینه‌های اضافه و ارائه طرح‌های نوآورانه از سوی تولیدکنندگان برای خلق روش‌های جدید می‌شود. به عنوان مثال شاید روزی به جای قرص‌های دگازور از موتورهای ویبره برای خروج گاز از مذاب استفاده شود.

ما همواره به دنبال روش‌های نوآورانه و خلاقانه در فرایند تولید بوده‌ایم؛ به عنوان مثال موفق شدیم با قرار دادن آهن‌ربا زیر کوره، مذاب را درون آن هم بزنیم. البته اجرای این طرح‌ها وابسته به حمایت‌های دولت و همکاری مراکز علمی با تولیدکنندگان است. ما به دنبال ارائه طرح‌های جدید و ریخته‌گری پیوسته ورق آلومینیوم بودیم اما به دلیل عدم وجود حمایت‌های لازم و افزایش نرخ دلار از انجام آن‌ها بازماندیم.

با روش‌های فنی و علمی به دنبال بهبود فرایندهای تولید بوده و هیچ‌گاه در نقطه‌ای متوقف نشده است. لازم به ذکر است که این کارگاه برای اولین بار در ایران با استفاده از دستگاه پرس، کتری آلومینیومی را که از کره جنوبی وارد کشور می‌شد، تولید کرد. شکل‌دهی محصولات با دستگاه پرس باعث می‌شود تا در زمان جابه‌جایی، محصولات کمترین تغییر رنگ و آسیب بدنه را متحمل شوند. البته کارگاه‌های غیرمجاز این محصول را با ضخامت پایین (۰٫۷ و ۰٫۹ میلی‌متر) تولید می‌کنند که نبود استانداردهای لازم نیز مزید بر علت شده اما در رابطه با ظروف تفلون، ضخامت استاندارد تولید محصولات ۲۰ میلی‌متر است. در سال‌های گذشته، کارگاه ظروف آلومینیوم نمازی محصولات خود را به کشورهای نظیر آذربایجان، عراق، ازبکستان و گرجستان صادر می‌کرد و برند آن در این کشورها بسیار شناخته شده بود. متأسفانه وضع تحریم‌ها باعث شد تا این روابط تجاری به طور کامل قطع شود و مشتریان برای رفع نیاز خود به کشور ترکیه رجوع کنند؛ کشوری که منابع غنی آلومینیوم نداشته و با واردات مواد اولیه و ماشین‌آلات از ایران، بحرین و آلمان روزبه‌روز در صنعت آلومینیوم پیشرفت می‌کند. برای رونق گرفتن مجدد بازارهای صادراتی، دولت باید پیش قدم شده و با برقراری تعامل با سایر کشورها، مسیر ورود تولیدکنندگان داخلی را به بازارهای صادراتی هموار کند.

■ زنگ خطر کمبود نیروی متخصص

وی با اشاره به معطل کمبود نیروی انسانی متخصص، اذغان کرد: در حال حاضر این مجموعه تنها یک نیروی فعال در واحد ریخته‌گری خود دارد اما در سال‌های گذشته سه نفر در این واحد مشغول به کار بودند. متأسفانه با صرف هزینه‌ها سه سال زمان برای آموزش نیروی انسانی، دونفر از این افراد ترجیح دادند تا در شغل‌های دیگری مشغول به فعالیت شوند؛ به همین دلیل اکنون این کارگاه با یک سوم ظرفیت خود به تولید ادامه می‌دهد. در حال حاضر به دلیل مشکلات معیشتی مردم با مسائلی مانند کاهش جمعیت قشر جوان کشور، تمایل افراد به

ظروف از آن استفاده می‌کنیم، از کشورهای اروپایی، کره جنوبی و ژاپن وارد می‌شد اما اکنون از کشور چین با کیفیت کمتر وارد می‌شود. اگر سایت و یا برنامه‌ای در خصوص نظرسنجی از این محصولات طراحی می‌شد، تولیدکنندگان ورق و ظروف آلومینیومی با ثبت نظرات خود در بهبود و افزایش کیفیت آن‌ها نقش مهمی را ایفا می‌کردند.

نمازی در رابطه با برند تجاری این مجموعه و فعالیت‌های آن در بازارهای صادراتی، عنوان کرد: کارگاه ظروف آلومینیوم نمازی با استفاده از مواد اولیه مرغوب و تعهد به تولید محصول با کیفیت، موفق شده است تا رضایت مشتریان را جلب کند؛ به همین دلیل هم‌اکنون، مشتریان به دنبال خرید محصول از ما هستند. البته مواردی هم پیش آمده بود که خریداران عمده از ما درخواست می‌کردند تا محصولات خود را با کیفیت پایین‌تری تولید کنیم اما به دلیل اینکه این مجموعه استانداردهایی برای تولید دارد، از انجام این موضوع سر باز زد. در کنار استفاده از مواد اولیه مرغوب، متنوع‌سازی سبد محصولات، تولید ظروفی با ضخامت بالا و تلاش برای افزایش بیش از پیش کیفیت محصولات، همواره در دستور کار این مجموعه قرار داشته است. به همین دلیل کارگاه ظروف آلومینیوم نمازی



گردش چرخ واحدهای تولیدی در گرو تامین منابع مالی

یک تولیدکننده پودر آلومینیوم گفت: در حال حاضر با توجه به شرایط اقتصادی، ادامه فعالیت واحدهای تولیدی تنها در صورت تامین منابع مالی کافی امکان پذیر است. اگر تولیدکنندگان نقدینگی کافی در اختیار نداشته باشند، با فروش اعتباری محصولات، دیگر امکان خرید مواد اولیه را نخواهند داشت. متأسفانه زمانی که تولیدکنندگان حقیقی در صدد اخذ تسهیلات هستند، افراد فاقد صلاحیت به راحتی آن را بدون هیچ مشکلی دریافت می کنند.

همچنین لازم به ذکر است که تولید پودر آلومینیوم نیازمند سرمایه اولیه و سرمایه بسیار بالایی است. پودر آلومینیوم تولید شده در کشور به طور کامل برای مرتفع کردن نیاز داخلی مورد استفاده قرار گرفته و صادرات آن صورت نمی گیرد. همچنین به دلیل اینکه صنایع و مشتریان خاصی به این محصول نیاز دارند، تولیدکنندگان پودر آلومینیوم نیازی به انجام اقداماتی در زمینه برندسازی و یا بازاریابی ندارند. مصرف کنندگان عمده این محصول در کشور صنایع نظامی بوده و تنها ۲۰ درصد پودر آلومینیوم تولید شده به واحدهای مولیبدن سازی ارسال می شود.

این تولیدکننده پودر آلومینیوم در رابطه با

گام بردارند. اکثر پودر وارداتی آلومینیوم به کشور، از ضایعات تولید می شد اما در حال حاضر تولیدکنندگان برای افزایش سرعت فرایند تولید و افزایش کیفیت محصول نهایی، از شمش آلومینیوم استفاده می کنند. به همین دلیل تولیدکنندگان ایرانی با استفاده از شمش آلومینیوم داخلی که دارای خلوص بالایی (۹۹٫۹۹) است، توانسته اند پودر آلومینیوم با کیفیت بسیار خوبی را تولید کنند.

وی در خصوص تولید پودر آلومینیوم و تولیدکنندگان آن، عنوان کرد: فرایند تولید پودر آلومینیوم بسیار تخصصی بوده و تولیدکنندگان محدودی در ایران در زمینه تولید این محصول فعالیت دارند؛ به همین دلیل افرادی که در این صنعت مشغول به کار می شوند باید از دانش و

این فعال صنعت آلومینیوم در گفت و گو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، بیان کرد: این واحد تولیدی حدود ۱۰ سال که فعالیت خود را در زمینه تولید پودر آلومینیوم در اندازه های صفر تا یک هزار میکرون آغاز کرده است؛ گفتی است که پودر آلومینیوم در صنایع مختلفی همچون نظامی، شیمیایی و ساخت محصولات الکتریکی کاربردهای فراوانی دارد. همچنین به دلیل قدرت بالای پودر آلومینیوم از آن به عنوان سوخت خشک نیز استفاده می کنند. در سال های گذشته نیاز کشور به این محصول مهم و استراتژیک از طریق واردات تامین می شد اما وضع تحریم ها از سوی کشورهای اروپایی و آمریکا باعث شد تا تولیدکنندگان توانمند داخلی در مسیر تولید پودر آلومینیوم

اقدامات برخی افراد سودجو که به دنبال کپی‌برداری از خط تولید این مجموعه بودند، اظهار کرد: به دلیل اینکه ماشین‌آلات و تجهیزات مورد استفاده در خط تولید پودر آلومینیوم بسیار تخصصی است، این واحد تولیدی برای کاهش وابستگی به کشورهای خارجی و ادامه مسیر تولید، اقدام به مهندسی معکوس و بومی‌سازی آن‌ها کرد. همین موضوع باعث شد تا برخی افراد به بهانه کار وارد مجموعه شده و سپس به دنبال احداث خط تولیدی مشابه ما و حتی ثبت مالکیت معنوی آن باشند. متأسفانه این افراد تولیدکنندگان حقیقی نبوده و تنها به دنبال اخذ تسهیلات و امتیازات هستند.

■ مشکلات یکی پس از دیگری

این فعال صنعت آلومینیوم در خصوص مشکلاتی که در مسیر تولید با آن روبه‌رو هستند، مطرح کرد: به طور حتم تهیه مواد اولیه از بورس کالا برای تولیدکنندگان بسیار مقرون به صرفه‌تر از بازار آزاد است اما تولیدکنندگان به سبب وجود خریداران عمده، به ناچار باید شمش آلومینیوم مورد نیاز خود را از بازار آزاد با قیمت بالاتری خریداری کنند. به عنوان مثال واسطه‌گرانی که شمش آلومینیوم را با احتساب ارزش افزوده، به قیمت ۱۵۰ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم از بورس کالا خریداری می‌کنند، آن را در بازار آزاد ۲۰ درصد بالاتر از قیمتی که خریداری کرده‌اند، به فروش می‌رسانند.

وی در همین راستا ادامه داد: در کنار چالش مواد اولیه، متأسفانه مسئولان و نهاد‌های ذی‌ربط شناخت کافی از این صنعت نداشته و هیچ حمایتی از تولیدکنندگان پودر آلومینیوم به عمل نمی‌آورند. به عنوان مثال در این مجموعه حداقل ۲۰۰ نفر باید در سه شیفت کاری مشغول به کار باشند اما زمانی که تسهیلات واحدهای تولیدی در اختیار افراد فاقد صلاحیت قرار می‌گیرد، با مشکل بیکاری و افزایش معطلات اجتماعی روبه‌رو

خواهیم شد. متأسفانه تولیدکنندگان در ایران بر خلاف کشورهای توسعه‌یافته، باید برای گرفتن تسهیلات بروکراسی‌های اداری طولانی و پیچیده‌ای را پشت سر بگذارند؛ رفع این مشکلات تنها باعث کند شدن روند تولید، هدررفت زمان و کاهش تمایل تولیدکنندگان به ادامه مسیر می‌شود. با توجه به اینکه این صنعت نیازمند سرمایه در گردش بالایی است، فروش محصولات به صورت اعتباری و بازگشت طولانی سرمایه از سوی مشتریان دولتی، مشکل‌ساز است زیرا با افزایش قیمت مواد اولیه و افزایش نرخ تورم، تولیدکنندگان متحمل ضررهای جبران‌ناپذیری می‌شوند. همچنین یکی از مشکلات دیگر تولیدکنندگان پودر آلومینیوم، حاشیه سود پایین است؛ به دلیل اینکه این محصول تنها به صورت عمده به فروش می‌رسد، تولیدکنندگان ۳ تا ۵ درصد سود را نصیب خود می‌کنند. در صورتی که اگر امکان خریده‌فروشی وجود داشت، تولیدکنندگان از حاشیه سود ۱۵ درصدی برخوردار بودند.

این تولیدکننده پودر آلومینیوم در پایان خاطرنشان کرد: زمانی که فعالیت خود را در این صنعت شروع کردیم، تنها در فکر تولید و رفع نیاز مشتریان بودیم اما وجود مشکلات فراوان در مسیر تولید و افرادی که به دنبال منافع شخصی بودند، باعث شد تا اکنون فعالیت‌های تولیدی توجیه اقتصادی نداشته باشد. اگر تولیدکنندگان در زمینه‌های دیگری سرمایه‌گذاری می‌کردند، با مشکلاتی همچون حقوق و بیمه نیروی انسانی، مالیات بر درآمد، مالیات بر ارزش افزوده، محدودیت‌های انرژی، سنگ‌اندازی سازمان‌های دولتی و... دست و پنجه نرم نمی‌کردند. در پایان باید به نکته مهمی اشاره کنم که ادامه حیات واحدهای تولیدی تنها با وجود نقدینگی بالا ممکن است؛ به عنوان مثال این واحد تولیدی تا چند سال گذشته با اجرای طرح‌های توسعه‌ای، خط تولید محصولاتی نظیر پودر خشک آتش‌نشانی، کودهای شیمیایی و ترکیبی را راه‌اندازی کرد اما تولید آن‌ها تنها به تامین منابع مالی کافی گره خورده است.

پودر آلومینیوم در صنایع مختلفی همچون نظامی، شیمیایی و ساخت محصولات الکتریکی کاربردهای فراوانی دارد. همچنین به دلیل قدرت بالای پودر آلومینیوم از آن به عنوان سوخت خشک نیز استفاده می‌کنند





مس

کمبود مواد اولیه، اهرم فشاری بر تولید کنندگان

نگرانی کسری عرضه کنسانتره به دنبال افزایش ظرفیت ذوب

به دنبال خود کفایی در تولید محصولات خاص هستیم

راه خروج اضطراری صنعت ریخته گری از نابودی



مدیر کارگاه ریخته‌گری محبی عنوان کرد:

کمبود مواد اولیه، اهرم فشاری بر تولیدکنندگان

مدیر کارگاه ریخته‌گری محبی تولیدکننده شمش مس گفت: متأسفانه علی‌رغم وجود تقاضای بسیار بالا برای شمش مس در بازارهای داخلی، افزایش قیمت مس سبب شده تا تولیدکنندگان به دلیل کمبود نقدینگی، امکان خرید مواد اولیه را نداشته باشند؛ همچنین در پی افزایش قیمت‌ها، برخی افراد اقدام به دپوی خاک و سرباره کرده و درصدد فروش آن‌ها با قیمت‌های بالاتری هستند.

■ انرژی عاملی تاثیرگذار در صنعت ریخته‌گری

وی در خصوص عدم حمایت از تولیدکنندگان، مطرح کرد: این کارگاه ریخته‌گری در گذشته در استان قزوین دایر بود و ما از سوخت مازوت برای روشن کردن کوره‌های خود استفاده می‌کردیم اما به دلیل اینکه از حمایت‌های لازم برای دریافت سوخت مورد نیاز برخوردار نشدیم، به ناچار برای ادامه فعالیت در صنعت ریخته‌گری به استان زنجان نقل مکان کردیم. در حال حاضر از گاز به عنوان سوخت استفاده می‌کنیم اما سوخت مازوت بسیار مقرون به صرفه‌تر بود زیرا زمان ذوب مواد اولیه با سوخت مازوت کوتاه‌تر از زمان ذوب با گاز است. به عنوان مثال، اگر برای ذوب خاک و سرباره با سوخت مازوت به دو ساعت زمان نیاز بود، اکنون برای ذوب مواد اولیه با سوخت گاز به پنج تا ۶ ساعت زمان نیاز است. با افزایش

مواد اولیه رخ می‌دهد، کمبود خاک و سرباره در بازار است؛ تامین‌کنندگان و کارگاه‌هایی که خاک و سرباره را از آن‌ها تهیه می‌کردیم، با افزایش قیمت مس، تمایل به فروش نداشته و برای به دست آوردن سود بیشتر اقدام به دپوی مواد اولیه می‌کنند. همچنین در گذشته از کشورهای همسایه همچون عراق، واردات مواد اولیه و در مقابل گاهی اوقات صادرات محصول نهایی انجام می‌شد اما در حال حاضر دیگر وارداتی در این زمینه صورت نمی‌گیرد. علی‌رغم اینکه وعده‌های بسیاری در جهت حمایت از تولید و تولیدکنندگان داده می‌شود، با گذشت دو ماه از سال ۱۴۰۲، هیچ اقدامی برای رفع مشکلات تولیدکنندگان صورت نگرفته و تمام وعده‌ها در حد شعار باقی مانده است. متأسفانه باید گفت که با افزایش روزبه‌روز قیمت مس نمی‌توان آینده خوبی را برای فعالان صنعت ریخته‌گری متصور شد.

معرف‌اله محبی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، در رابطه با افزایش قیمت مس، بیان کرد: شاید افزایش قیمت مس در ظاهر به نفع تولیدکنندگان باشد اما متعاقباً با افزایش قیمت مواد اولیه، هزینه‌های تولید نیز رشد پیدا می‌کند. همچنین با افزایش قیمت خاک و سرباره، حاشیه سود تولیدکنندگان کاهش یافته و تنها سودی که برای تولیدکنندگان پس از فروش شمش مس باقی می‌ماند، دستمزد تولید محصول است. در این شرایط صنعتگران برای ادامه مسیر تولید به نقدینگی بالایی نیاز دارند که تامین آن مشکل بزرگی برای آن‌ها محسوب می‌شود؛ به همین دلیل باید اذعان کنم که در حال حاضر ادامه فعالیت‌های تولیدی برای صنعتگران مقرون به صرفه نیست. وی در همین راستا ادامه داد: یکی از اتفاقات دیگری که در پی افزایش قیمت



زمان ذوب، به طبع میزان مصرف گاز و هزینه‌های انرژی افزایش می‌یابد؛ در حالی که هم‌اکنون با افزایش بهای گاز مواجه بوده و اطلاع داریم که مجدداً موج جدیدی از افزایش قیمت‌ها در راه است. در حال حاضر هزینه گاز این کارگاه زمانی که تنها یک کوره روشن باشد، به طور ماهانه حدود ۸۰ تا ۹۰ میلیون تومان است.

مدیر کارگاه ریخته‌گری محبی با اشاره به معایب و مزایای نقل مکان کارگاه، مطرح کرد: متأسفانه تغییر موقعیت مکانی کارگاه باعث شد تا متحمل هزینه‌های بالایی شده و مشتریان قدیمی خود را در استان قزوین از دست بدهیم و مجدداً در استان زنجان، به دنبال مشتریان جدید باشیم. هم‌اکنون محصولات خود را در استان زنجان به شرکت‌های بزرگ فعال در صنعت مس و تجارت می‌فروشیم؛ این افراد شمش مس را یا در بازارهای داخلی فروخته و یا به کشورهای همسایه همچون ترکیه صادر می‌کنند. خوشبختانه به سبب وجود ریخته‌گران ماهر در استان زنجان، خصوصاً نیروی انسانی با مشکلی مواجه نیستیم و در دسترس بودن نیروی کار متخصص، یکی از مزایای تغییر مکان کارگاه بود. لازم به ذکر است که با توجه به میزان سفارشات دریافتی، چهار تا ۶ نفر در این کارگاه ریخته‌گری مشغول به فعالیت هستند.

محبی در پاسخ به این سوال که آیا تجهیزات و ماشین‌آلات مورد استفاده در این صنعت بومی‌سازی شده‌اند و یا وارداتی هستند، ابراز کرد: خوشبختانه دانش فنی متخصصان داخلی به حدی بوده که موفق به بومی‌سازی بسیاری از تجهیزات و ماشین‌آلات مورد استفاده در صنعت ریخته‌گری شده‌اند و این امکان وجود دارد که بخش عمده‌ای از آن‌ها را در داخل تهیه کرد. به عنوان مثال این کارگاه ریخته‌گری با ساخت فیلترهایی که روی آگزوزهای خروجی نصب می‌شوند،

توانست مقدار قابل توجهی از گازهای خروجی فرایند ریخته‌گری را کاهش داده و آلودگی‌های محیط زیستی را به حداقل برساند.

■ کنترل قیمت‌ها، تنها راه نجات تولیدکنندگان

وی با اشاره به سال‌هایی که تولیدکنندگان از شرایط خوبی برخوردار بودند، یادآور شد: حدود ۱۰ سال پیش شرایط ریخته‌گران فعال در صنعت مس، بسیار مناسب بود زیرا با چالش‌هایی که هم‌اکنون با آن مواجه هستند، همچون تهیه دشوار مواد اولیه و افزایش قیمت آن روبه‌رو نبودند. در حال حاضر کشور چین با خریداری کنسانتره از ایران با قیمتی بالاتر از قیمت پیشنهادی تولیدکنندگان داخلی، باعث شده تا صنعتگران ایرانی به دلیل کمبود نقدینگی و افزایش قیمت کنسانتره، امکان تهیه مواد اولیه مورد نیاز خود را نداشته باشند. تنها خواسته تولیدکنندگان از نهادهای بالادستی مهیا کردن شرایطی برای تولیدکنندگان جهت خرید مواد اولیه به مقدار کافی و با قیمتی مناسب است زیرا تقاضا در بازارهای داخلی برای شمش مس بسیار بالاست.



نگرانی کسری عرضه کنسانتره به دنبال افزایش ظرفیت ذوب

چین بزرگ‌ترین مصرف‌کننده مس در جهان، سهم ۶۶ درصدی از تجارت جهانی کنسانتره مس را تشکیل می‌دهد. تقاضای کنسانتره چین با افزایش مداوم ظرفیت واحدهای ذوب به دنبال پروژه‌های جدید همچنان افزایش می‌یابد و این کشور را در صدر فهرست بزرگ‌ترین واردکننده این محصول در جهان نگه می‌دارد. بزرگ‌ترین تولیدکنندگان جهانی مس معدنی همچنان با وقفه‌های تولیدی و چالش‌های حمل دست و پنجه نرم می‌کنند. هنوز هم در مورد عرضه کنسانتره مس آمریکای جنوبی نگرانی‌هایی وجود دارد. علاوه بر چین، افزایش ظرفیت واحدهای ذوب در سایر نقاط جهان به همراه محدودیت پروژه‌های قطعی معدنی، نگرانی کسری عرضه را تشدید می‌کند.

کشور، شیلی و پرو، با سهم‌های ۲۳ و ۲۵ درصدی دو کشور بزرگ تولیدکننده کنسانتره در جهان هستند. با وجود سهم بالای این دو کشور در تامین کنسانتره مس چین، در مجموع حدود نیمی از تقاضای کنسانتره وارداتی چین را تامین می‌کنند. واردات کنسانتره چین طی نیمه دوم سال ۲۰۲۲ نسبت به نیمه نخست همین سال و

مس طی سال ۲۰۲۲ با وجود افزایش تقاضای آن، به دلیل وجود مشکلات لجستیکی مناطق اصلی تولیدکننده و وقفه‌های تولیدی در این مناطق بود. چین با سهم ۶۶ درصدی از تجارت جهانی کنسانتره مس، به دلیل تمرکز ظرفیت واحدهای ذوب در این کشور، بزرگ‌ترین واردکننده کنسانتره به شمار می‌آید. بزرگ‌ترین تامین‌کنندگان کنسانتره این

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت مشاوره اقتصادی آرمان آتورپات، طی نیمه دوم سال ۲۰۲۲، به طور میانگین ماهانه بیش از سه میلیون تن کنسانتره مس در جهان جابه‌جا شد. روند تجارت جهانی کنسانتره طی این بازه و در تمام سال ۲۰۲۲، تقریباً ثابت و به صورت ماهانه در سطوح بیش از سه میلیون تن قرار داشت. روند ثابت تجارت کنسانتره



مدت مشابه سال پیش از آن، به ترتیب نزدیک به ۳ و ۸ درصد افزایش یافت؛ چراکه به دنبال رشد تقاضای مس به ویژه در چین، این کشور با وجود بهره‌مندی محدود از ذخایر مس و تولید سالانه نزدیک به یک میلیون و ۹۰۰ هزار تن مس معدنی، قادر به تامین تقاضای فزاینده خود نیست.

گفتنی است که در راستای اجرای سیاست خودکفایی تولید کاتد، صنعت ذوب چین به سرعت رشد کرد و به دلیل تعدد پروژه‌های ذوب، به رشد سریع خود ادامه خواهد داد. در نتیجه این امر و با توجه به محدودیت تولید مس معدنی در چین، تقاضای کنسانتره این کشور همواره در حال افزایش بوده و این گول بزرگ مصرف در آسیا، به بزرگ‌ترین واردکننده کنسانتره مس در جهان بدل شده است.

ژاپن با سهم ۱۴ درصدی پس از چین، بزرگ‌ترین واردکننده کنسانتره مس در جهان است که طی نیمه دوم سال ۲۰۲۲، ماهانه بیش از ۴۴۰ هزار تن واردات کنسانتره مس داشت. سیاست دولتی ژاپن، یکی از اقتصادهای بزرگ و موفق در جهان مبتنی بر تکمیل زنجیره ارزش است؛ به طوری که با وجود عدم بهره‌مندی از ذخایر معدنی، با واردات کنسانتره به عنوان ماده اولیه زنجیره، از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان کاتد مس شناخته می‌شود و فرایند تکمیل زنجیره ارزش در این کشور تا حلقه‌های پایانی و بازارهای نهایی مصرف نیز ادامه دارد.

شیلی با سهم ۳۱ درصدی، بزرگ‌ترین تامین‌کننده کنسانتره ژاپن شناخته می‌شود. بهره‌مندی شیلی از ذخایر بالای مس و سطوح بالای تولید مس معدنی آن در جهان (بیش از پنج میلیون تن در سال)، سبب شده است تا سهم بزرگی در تامین کنسانتره مس، بزرگ‌ترین واردکنندگان این محصول داشته باشد. پس از شیلی، پرو و اندونزی با سهم‌های تقریباً یکسان و برابر با ۱۴ درصد،

محتوی ذخیره، قادر به کسب سهم ارزشمندی از این بازار خواهد بود. طی سال ۲۰۲۲، وقفه‌های تولیدی و چالش‌های حمل‌ونقل عمدتاً در دو کشور بزرگ از منظر ذخیره و تولید معدنی یعنی شیلی و پرو، نگرانی‌هایی در مورد عرضه کنسانتره در بازار جهانی ایجاد می‌کند و به اهمیت روزافزون توسعه تولید معدنی می‌افزاید.

■ شیلی و پرو، بازیگران اصلی بازار جهانی کنسانتره

بزرگ‌ترین صادرکننده کنسانتره مس در جهان، بزرگ‌ترین تولیدکننده این محصول نیز هست. شیلی با سهم ۳۰ درصدی از تجارت جهانی، به طور میانگین طی نیمه دوم سال ۲۰۲۲، ماهانه نزدیک به یک میلیون تن کنسانتره مس صادر کرد؛ این رقم طی مدت

در زمره تامین‌کنندگان مهم این کشور قرار می‌گیرند.

پس از چین و ژاپن، سایر واردکنندگان کنسانتره سهم محدودی از تجارت جهانی را تشکیل می‌دهند؛ به گونه‌ای که کره جنوبی، اسپانیا و بلژیک با سهم‌های به ترتیب ۶، ۴ و ۳ درصدی از تجارت جهانی، بیشترین سهم واردات را در میان سایر کشورها در دست دارند.

رشد تقاضای کنسانتره مس در کنار سطوح ثابت تجارت آن، با توجه به متمرکز بودن ذخایر در برخی مناطق جهان، نشان می‌دهد که سطوح فعلی تولید کنسانتره قادر به تامین تقاضای این محصول نیست و نیاز به توسعه بخش معدنی در صنعت مس پراهمیت‌تر دیده می‌شود؛ فرصتی که ایران با در دست داشتن ۵۴ میلیون تن مس

مشابه طی سال پیشین، بیش از یک میلیون و ۱۰۰ هزار تن بود.

میانگین ماهانه صادرات کنسانتره مس شیلی طی نیمه دوم سال ۲۰۲۲ نسبت به مدت مشابه سال ۲۰۲۱، افت ۱۱ درصدی را تجربه کرد؛ در حالی که نسبت به نیمه نخست سال ۲۰۲۲، رشد ۴ درصدی را نشان می‌دهد. از دلایل مهم کاهش تجارت کنسانتره مس شیلی طی نیمه دوم سال ۲۰۲۲ نسبت به نیمه دوم سال ۲۰۲۱، آتش‌سوزی در بندر «Ventanas» بود که سبب شد تا صادرات کنسانتره مس شیلی با چالش مواجه شود.

از سوی دیگر، اعتراضات بومیان در شیلی سبب وقفه‌های تولیدی در معادن این کشور شد؛ در نتیجه حجم صادرات کنسانتره آن را طی سال ۲۰۲۲ کاهش داد. با بهبود شرایط و کاهش وقفه‌ها طی اواخر سال ۲۰۲۲ نسبت به نیمه نخست سال، تولید و به دنبال آن تجارت کنسانتره مس شیلی تا حدودی بهبود یافت. چین با سهم ۷۲ درصدی از صادرات این کشور، بزرگ‌ترین خریدار کنسانتره آن محسوب می‌شود و ژاپن با سهم ۱۵ درصدی، خریدار بعدی بوده و عملاً صادرات کنسانتره مس شیلی در انحصار دو واردکننده بزرگ این محصول است.

پرو با سهم ۱۸ درصدی از تجارت جهانی کنسانتره مس، دومین کشور بزرگ صادرکننده در جهان شناخته می‌شود؛ به طور میانگین طی نیمه دوم سال ۲۰۲۲، ماهانه نزدیک به ۶۰۰ هزار تن کنسانتره صادر کرد. صادرات پرو طی این بازه نسبت به نیمه نخست سال ۲۰۲۲ و نیمه دوم سال ۲۰۲۱، به ترتیب رشد ۸ و ۱۵ درصدی را ثبت کرد؛ چراکه وقفه‌های تولیدی معادن این کشور که از اعتراضات سیاسی سرچشمه می‌گرفت، در نیمه دوم سال ۲۰۲۲ کاهش یافت و تولید و تجارت مس پرو با رشد نسبی همراه بود.

گفتنی است که چین و ژاپن با سهم‌های ۷۸ و ۱۰ درصدی، بزرگ‌ترین مقاصد صادراتی پرو نیز محسوب می‌شوند. قابل توجه است که تجارت کنسانتره مس شیلی و پرو، عملاً در چین و ژاپن خلاصه می‌شود و بازار کنسانتره این چهار کشور را به هم وابسته می‌کند.

پس از شیلی و پرو، اندونزی، استرالیا و برزیل با سهم‌های ۸، ۴ و ۳ درصدی، در زمره صادرکنندگان بزرگ کنسانتره مس قرار می‌گیرند. اختلاف بین تجارت شیلی و پرو و سایر کشورهای صادرکننده، اساساً در بهره‌مندی این دو کشور از ذخایر بزرگ و به طبع سطوح بالای تولید معدنی در مقایسه با تقاضای داخلی آن‌هاست.

■ سیگنال ورود سرمایه‌گذاران به بازار کنسانتره‌مس

مطالعات انجام شده حاکی از آن است که ظرفیت بخش ذوب صنعت مس به طور صعودی در حال رشد است و سبب می‌شود تا بازار کنسانتره مس با کسری عرضه مواجه شود. با توجه به ذخایر ۸۹۰ میلیون تنی مس در جهان، توسعه بخش تولید معدنی و تعریف پروژه‌های بیشتر، کمک شایانی به تعادل نسبی عرضه و تقاضای بازار کنسانتره پیش از ظهور کسری‌های شدید در این بازار می‌کند.

در میان کشورهای بهره‌مند از ذخیره مس، ایران با ذخیره ۵۴ میلیون تنی، در رتبه پنجم فهرست رتبه‌بندی کشورها می‌نشیند. این موهبت، فرصتی در اختیار کشور قرار می‌دهد تا با توسعه رشد معدنی، در میان تولیدکنندگان بزرگ کنسانتره مس نیز قرار بگیرد و با افزایش تولید معدنی سهم خود در بازار کنسانتره را افزایش دهد. ناگفته نماند که در حال حاضر، از تمام ظرفیت ذوب مس در کشور بهره‌برداری نمی‌شود و افزایش تولید کنسانتره بعد از تامین خوراک لازم برای بهبود اقتصاد واحدهای ذوب داخلی، می‌تواند در بازارهای صادراتی عرضه شود.

شیلی با سهم ۳۰ درصدی از تجارت جهانی، به طور میانگین طی نیمه دوم سال ۲۰۲۲، ماهانه نزدیک به یک میلیون تن کنسانتره مس صادر کرد



سهامی عام

سنگ آهن گهر زمین

Goharzain Iron Ore Co.



بزرگترین معدن سنگ آهن روباز خاورمیانه

۳ خط تولید کنسانتره ۲ میلیون تنی

۱ خط تولید ۵ میلیون تنی گندله

www.goharzamin.com

طرح‌های توسعه‌ای سنگ آهن گهر زمین

احداث کارخانه ذوب با ظرفیت تولید ۳ میلیون تن

پروژه احداث گندله سازی به میزان ۲.۵ میلیون تن

احداث ۳ کارخانه آهن اسفنجی با ظرفیت هر یک ۱.۷ میلیون تن

احداث کارخانه نورد با ظرفیت ۳ میلیون تن

احداث نیروگاه ۵۰۰ مگاوات بردسیر

پروژه اکتشاف و توسعه معادن شامل پهنه‌های اکتشافی مس و طلائی چانجا در استان سیستان و بلوچستان، چال بارز در استان کرمان و نهبندان در استان خراسان جنوبی

پروژه IPCC حمل پیوسته مواد معدنی در سیرجان

پروژه انتقال خط ریل در سیرجان

پروژه بازیابی آب از سدهای باطله در سیرجان

سرمایه گذاری در منطقه گردشگری گل گهر

مشارکت در احداث کارخانه جات فولاد چابهار به میزان ۱۰ میلیون تن

مشارکت در احداث کارخانه پایانه و اسکله مکانیزه تخلیه و بارگیری مواد معدنی در اسکله شهید رجایی

مشارکت در ساخت و بهره برداری کارخانه لاستیک ماشین آلات فوق سنگین معدنی

مشارکت در طرح انتقال آب خلیج فارس و دریای عمان به صنایع استان های کرمان، سیستان و بلوچستان و خراسان

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

فکس: ۰۲۱-۸۸۶۶۴۰۳۳

تلفن: ۰۲۱-۵۷۶۲۳

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

فکس: ۰۲۴-۴۱۵۲۶۹۹۹

تلفن: ۰۲۴-۴۱۵۲۶۰۰۰

مدیرعامل شرکت سیم و کابل رسانا:

به دنبال خودکفایی در تولید محصولات خاص هستیم

مدیرعامل شرکت سیم و کابل رسانا گفت: این مجموعه به عنوان یکی از اولین تولیدکنندگان سیم و کابل‌های تخصصی در کشور، همواره توسعه سبد محصولات، صرفه‌جویی ارزی و تلاش در راستای اعتلای صنعت کشور را در دستور کار خود دارد؛ به همین دلیل شرکت سیم و کابل رسانا تولید محصولات خاصی را که از محل واردات تامین می‌شوند، به طور جدی دنبال می‌کند.

در حال حاضر به دلیل تعداد بالای تولیدکنندگان و وجود واحدهای تولیدی غیرمجاز که محصولاتی با قیمت پایین‌تر تولید می‌کنند، با اشباع بازار مصرف سیم و کابل‌های برق روبه‌رو هستیم. همین موضوع باعث شد تا شرکت سیم و کابل رسانا برای حفظ مشتریان و بازار مصرف خود، به تولید کابل‌های تخصصی بپردازد زیرا تعداد تولیدکنندگان کابل‌های شبکه تحت تست و کابل‌های ابزار دقیق «AWG»، بسیار محدود بوده و تولید آن‌ها باعث تمایز این شرکت با سایر شرکت‌های تولیدکننده سیم و کابل در کشور شده است. خوشبختانه به دلیل مطرح بودن برند تجاری این شرکت، تقاضا برای کابل‌های تخصصی و کابل‌های شبکه بسیار صعودی است؛ حجم سفارشات به حدی است که این مجموعه از نظر زمان‌بندی، دو ماه از برنامه تولید خود عقب مانده است. این کابل‌ها وظیفه حمل اطلاعات و دیتا را بر عهده داشته و در شبکه‌های کامپیوتری، دکل‌های بی‌سیم و... مورد استفاده قرار می‌گیرند.

حسین‌آبادی در پاسخ به این سوال که این مجموعه برای توسعه بازارها و گسترش طیف

تجربه‌های این مجموعه در زمینه رفع چالش‌ها پرداخت و گفت: خوشبختانه این مجموعه در تهیه مواد اولیه مورد نیاز خود نظیر مفتول مسی هشت میلی‌متری و روکش‌های سیم و کابل (پیلی اتیلن و PVC)، از بورس کالا و بازار آزاد با چالش و مشکل خاصی مواجه نبوده است. تنها مشکلی که تولیدکنندگان سیم و کابل با آن مواجه هستند، نوسان قیمت مواد اولیه است؛ این موضوع متأسفانه باعث شده تا بسیاری از تولیدکنندگان سیم و کابل، واحد تولیدی خود را تعطیل کنند. البته شرکت سیم و کابل رسانا نیز در یک برهه زمانی با این چالش روبه‌رو شد اما اکنون به سبب داشتن تجربه و کاهش زمان بین ثبت سفارش مشتری و خرید مواد اولیه، توانایی مدیریت نوسانات قیمت را به خوبی دارد زیرا با خرید مواد اولیه بلافاصله بعد از ثبت سفارش و نگهداری آن در انبار، نگرانی بابت عدم تامین مواد اولیه و یا افزایش احتمالی قیمت آن تا زمان تولید محصول ندارد.

مدیرعامل شرکت سیم و کابل رسانا در خصوص شرایط بازار مصرف و استراتژی این مجموعه برای حفظ بازارهای خود، عنوان کرد:

سهام حسین‌آبادی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، در رابطه با تاریخچه و سبد محصولات شرکت سیم و کابل رسانا بیان کرد: این مجموعه پروانه بهره‌برداری خود را در سال ۱۳۸۵ دریافت و از سال ۱۳۹۰ فعالیت خود را در شهرک صنعتی خیرآباد واقع در استان اراک آغاز کرد. این شرکت ۸۰۰ نوع سیم و کابل مسی و آلومینیومی همچون کابل‌های شبکه، کابل‌های ابزار دقیق «AWG»، سیم و کابل‌های برق، کابل‌های دوربین و کواکسیال (RG۶ و RG۵۹) و... را تولید می‌کند. در حال حاضر ۹۰ درصد محصولات شرکت سیم و کابل رسانا در بازارهای داخلی مصرف و ۱۰ درصد باقی مانده به کشورهای همسایه همچون عراق و افغانستان صادر می‌شود. لازم به ذکر است که این مجموعه موفق شده تا برای ۲۰۰ نفر به طور مستقیم و برای ۶۰۰ نفر به طور غیرمستقیم زمینه اشتغال را فراهم کند.

کشتی تولید به سلامت به سر منزل

مقصود رسید

وی به بیان مشکلات تولیدکنندگان و

مشتریان داخلی و خارجی خود چه اقداماتی را در دستور کار خود قرار داده است، ابراز کرد: در قدم اول افزایش بیش از پیش کیفیت محصولات و در گام بعدی برندسازی و انجام تبلیغات در بازارهای داخلی و خارجی سرلوحه اقدامات این شرکت قرار دارد. همچنین شرکت در نمایشگاه‌های مختلف داخلی و بین‌المللی، ارتباط با مشتریان جدید و انعقاد قراردادهای تجاری از دیگر اقدامات این مجموعه جهت گسترش بازارهای خود بوده است. شرکت سیم و کابل رسانا موفق به اخذ استاندارد «ISO9001» شده و واحد کنترل کیفیت آن به طور دائم در خدمت مشتریان است؛ این واحد پس از ثبت نظرات مشتریان در مورد کیفیت محصولات، در صورت نارضایتی آن‌ها نسبت به تعویض محصولات فروش رفته اقدام کرده و یا با اعزام کارشناسانی درصدد حل مشکل بر می‌آید. این اقدامات موجب شده است تا این مجموعه، در سال گذشته موفق به تحقق اهداف خود در زمینه تولید و فروش محصولات شود. البته به دلیل مطرح بودن برند تجاری شرکت، برخی افراد سودجو به دنبال فروش محصولات خود با نام تجاری ما بودند که خوشبختانه با همکاری نهادهای مربوطه و سازمان ملی استاندارد، از ادامه فعالیت آن‌ها جلوگیری شد.

وی در رابطه با ماشین‌آلات مورد استفاده در خط تولید این مجموعه، توضیح داد: زمانی که شرکت سیم و کابل رسانا شروع به فعالیت کرد، ماشین‌آلات خط تولید خود را از کشورهای چین و تایوان خریداری کرد اما بعد از مدتی برای به‌روزرسانی تجهیزات، از ماشین‌آلات ایرانی که ثمره تلاش متخصصان داخلی هستند، بهره گرفت؛ خوشبختانه کیفیت ماشین‌آلات داخلی به حدی است که امکان رقابت با هم‌تایان خارجی خود را دارند. البته این مجموعه برای تعمیر و نگهداری ماشین‌آلات خارجی خود، با مشکلی مواجه نبوده و به دلیل عدم وجود محدودیت‌های وارداتی، امکان خرید قطعات و لوازم یدکی از شرکت‌های سازنده خارجی را دارد.

■ ارزش آفرینی برای کشور

مدیرعامل شرکت سیم و کابل رسانا با اشاره به دورنمایی که این مجموعه برای خود ترسیم کرده و اهدافی که در مسیر تولید دارد، اظهار کرد: در کنار کابل‌های خاصی که در سبد محصولات این مجموعه قرار دارند، تولید سیم و کابل‌هایی که تاکنون در ایران تولید نشده و از طریق واردات تامین می‌شوند، در دستور کار این مجموعه قرار دارد. شرکت سیم و کابل رسانا در همین خصوص مذاکراتی را با برخی

شرکت‌های اروپایی انجام داده تا دانش و تکنولوژی تولید این محصولات را وارد کشور کند. این اقدام شرکت سیم و کابل رسانا باعث خودکفایی کشور در زمینه تولید این محصولات و جلوگیری از خروج ارز از کشور می‌شود. البته این مجموعه از ابتدای فعالیت خود در تلاش بوده تا با انجام تحقیق و توسعه و اجرای طرح‌های توسعه‌ای، در مسیر رشد و شکوفایی صنعت کشور پیشگام باشد. در اینجا باید به نکته‌ای اشاره کنم که اگر تولیدکنندگان سیم و کابل کشور، بتوانند استراتژی‌های درستی برای گذر از مشکلات و چالش‌ها در پیش بگیرند، آینده روشنی در انتظار آن‌ها قرار دارد؛ در غیر این صورت باید گفت که شاهد نقطه مقابل آن، یعنی تعطیلی واحدهای تولیدی خود خواهند بود. گفتنی است که هدف‌گذاری‌های دولت در زمینه صنایع فلزی و معدنی همچون تولید کاند، می‌تواند عامل محرکه بسیار مهمی جهت توسعه بازارها و رشد تولید مفتول و سیم و کابل در کشور باشد.

حسین‌آبادی با بیان اینکه دیگر امکان ورود سرمایه‌گذاران جدیدی به این صنعت وجود ندارد، خاطرنشان کرد: در حال حاضر وزارت صنعت، معدن و تجارت با توجه به میزان مس استخراج شده از معادن کشور و همچنین به دلیل تعداد زیاد واحدهای تولیدکننده سیم و کابل، مجوزهای لازم برای ورود سرمایه‌گذاران جدید به این صنعت را صادر نمی‌کند زیرا میزان تولید این محصول در کشور، پاسخگوی نیاز داخلی است. به همین دلیل با توجه به افزایش تقاضای مس در گذار به انرژی‌های تجدیدپذیر، ایران از زیرساخت‌های لازم جهت تامین انواع سیم و کابل‌های مسی برخوردار است. باید گفت که صنعت سیم و کابل، صنعتی سبز بوده و هیچ‌گونه آلاینده‌ای را به محیط زیست وارد نمی‌کند؛ این مجموعه با استفاده مجدد از آبی که در فرایند تولید از آن استفاده کرده، به دنبال صرفه‌جویی بیشتر در زمینه انرژی و منابع آبی است.



مدیر کارگاه ریخته‌گری ملکی فردی مطرح کرد:

راه خروج اضطراری صنعت ریخته‌گری از نابودی

مدیر کارگاه ریخته‌گری ملکی فردی، تولیدکننده شمش مس گفت: با عرضه سرباره و خاک مس در بورس کالا، تولیدکنندگان کوچک مقیاس نیز شرایطی برابر با تولیدکنندگان بزرگ خواهند داشت و امکان خرید آسان مواد اولیه برای آن‌ها فراهم می‌شود. در کنار عرضه مواد اولیه در بورس کالا، نیازمند به کارگیری افراد شایسته و متخصص برای بهبود شرایط اقتصادی و صنعت کشور هستیم.

کیفیت آن مواجه هستیم؛ متأسفانه هزینه‌های تولید با افزایش نرخ تورم به طور چشمگیری رشد یافته و در مقابل قیمت فروش محصول به دلیل اینکه بر اساس بورس فلزات لندن قیمت‌گذاری می‌شود، با افت شدیدی مواجه شده است. به عنوان مثال ۲۰ روز گذشته شمش مس در محدوده قیمتی ۳۹۰ تا ۴۰۵ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم معامله می‌شد اما اکنون با قیمت ۳۴۰ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم در بازار به فروش می‌رسد. نوسان قیمت‌ها باعث می‌شود تا زمانی که تولیدکنندگان مواد اولیه را با قیمت‌های بالاتری خریداری کرده‌اند، به دلیل افت قیمت شمش مس، آن را با قیمت کمتری فروخته و متضرر شوند. همچنین میزان تولید شرکت‌هایی که سرباره را از آن‌ها تهیه می‌کردیم، به شدت کاهش یافته و همین موضوع روی عیار و میزان سرباره تولیدی آن‌ها تاثیر گذاشته است. به عنوان مثال در سال‌های گذشته سرباره ایجاد شده در یک شرکت به طور سالیانه ۲۰۰ تن بود اما اکنون به ۲۰ تن کاهش یافته است؛ همچنین کیفیت سرباره یک شرکت در سال ۱۳۸۵ به حدی بود که ۸۵ درصد آن

شرکت‌های بزرگ در بورس کالا است که این اقدام باعث جلوگیری از ایجاد رانت و عرضه‌های انحصاری می‌شود؛ با معامله مواد اولیه در این تالار صنعتی، تمام تولیدکنندگان از شرایط یکسانی برخوردار شده و می‌توانند خاک و سرباره مورد نیاز خود را تهیه کنند. البته در اینجا باید به نکته‌ای اشاره کنم که کاتد مس در بورس کالا به قیمت پایه ۳۲۰ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم عرضه شده و پس از رقابت با قیمت ۴۰۰ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم به فروش می‌رسد اما تولیدکنندگان کاتد، شمش مس را از ما با قیمت پایه ۳۲۰ هزار تومان خریداری می‌کنند. متأسفانه در حال حاضر شرایط تولیدکنندگان به قدری نامناسب است که تقریباً حدود ۸۰ درصد واحدهای تولیدی که با این کارگاه در یک شهرک صنعتی دایر بودند، تعطیل شده و این کارگاه ریخته‌گری هم با شرایط سختی به فعالیت خود ادامه می‌دهد. لازم به ذکر است که این مجموعه شمش مس با عیار ۹۷ درصد تولید می‌کند که تقاضا برای آن در بازار مناسب بوده و مشکل اصلی نبود مواد اولیه است.

وی در همین راستا ادامه داد: در کنار تهیه دشوار خاک و سرباره، با افزایش قیمت و کاهش

صیاد ملکی فردی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» با اشاره به اینکه ریخته‌گران فعال در صنعت مس از شرایط خوبی برخوردار نیستند، بیان کرد: متأسفانه این کارگاه ریخته‌گری در وضعیت نیمه تعطیل بوده و اکنون تنها با ۱۰ درصد ظرفیت خود مشغول به فعالیت است. دلایل متعددی باعث شده تاریخچه گران در چنین شرایطی قرار بگیرند که می‌توان به برخی از آن‌ها همچون عدم تامین مواد اولیه به مقدار کافی، محدودیت و افزایش هزینه‌های انرژی و مشکلات مربوط به نیروی انسانی اشاره کرد. در خصوص چالش مواد اولیه متأسفانه شرکت‌های بزرگ فعال در صنعت مس، سرباره‌های خود را تنها در اختیار چند پیمانکار قرار می‌دهند و سایر تولیدکنندگان باید به دنبال منابع دیگری برای تامین مواد اولیه مورد نیاز خود باشند. به همین دلیل این کارگاه ریخته‌گری که در استان زنجان واقع شده است، مواد اولیه مورد نیاز خود را از شهرهای اصفهان، تهران، تبریز و ارومیه تهیه کرده و متحمل هزینه‌های بالای حمل‌ونقل می‌شود. تنها راهکاری که می‌تواند باعث بهبود شرایط فعالان صنعت ریخته‌گری شود، عرضه مواد اولیه از سوی



جوابگوی نیاز ما بود اما در سال ۱۳۹۰، با کاهش ۲۸ درصدی تنها ۵۷ درصد سرباره به کار ما آمد. در پی یافتن علت کاهش کیفیت سرباره، متوجه شدیم که این شرکت در گذشته مواد اولیه خود را از فرانسه وارد می‌کرد اما در سال ۱۳۹۰ مواد اولیه خود را از چین وارد کرده است.

■ کاسه صبر تولیدکنندگان لبریز شده

مدیر کارگاه ریخته‌گری ملکی فردی در رابطه با چالش‌هایی که در زمینه انرژی و نیروی انسانی با آن مواجه هستند، ابراز کرد: افزایش قیمت و محدودیت‌های انرژی، تولیدکنندگان را تحت فشار قرار داده است؛ به طوری که هم‌اکنون این کارگاه ریخته‌گری ماهانه ۱۵۰ میلیون تومان هزینه گاز و ۱۵ میلیون تومان هزینه برق پرداخت می‌کند. در صورتی سال گذشته به طور ماهانه حداکثر هزینه برق کارگاه هفت میلیون تومان و هزینه گاز ۲۵ میلیون تومان بود؛ علاوه بر افزایش هزینه‌های انرژی، اکنون اعلام کرده‌اند که در روز در هفته برق واحدهای صنعتی قطع خواهد شد و ما تولیدکنندگان هم باید به ناچار در روز کارگاه را تعطیل کنیم. در خصوص چالش‌های نیروی انسانی باید گفت که ریخته‌گران ماهر برای کار در کارگاه حقوق بالایی را درخواست می‌کنند؛ به عنوان مثال درخواست حقوق ۲۵ میلیون تومانی دارند و با میزان حقوقی که وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی تصویب کرده حاضر به کار نیستند. همچنین نیروی‌های کار معمولی هم برای اینکه آمادگی لازم جهت کار در کارگاه را داشته باشند، نیازمند آموزش و صرف زمان هستند. لازم به ذکر است که سال گذشته ۲۰ نفر در این کارگاه مشغول به کار بودند اما مشکلات فراوان باعث شد تا تعداد آن‌ها به ۱۱ نفر کاهش یابد؛ البته با توجه به شرایط موجود، به ناچار باید مجدداً تعدیل نیرو داشته باشیم.

ملکی فردی با اشاره به افزایش هزینه‌های تعمیر و نگهداری تجهیزات و ماشین‌آلات، اظهار کرد: ماشین‌آلات و تجهیزات مورد استفاده در این مجموعه ساخت داخل هستند؛ به همین دلیل مشکلی برای تهیه قطعات و لوازم یدکی

نداریم اما موضوع اصلی افزایش تورم و رشد نجومی قیمت‌هاست. به عنوان مثال در سال گذشته برای تعمیر لیفتراک و تراکتور کارگاه حدود ۵۰ میلیون تومان هزینه می‌کردیم اما اکنون با سه برابر این مبلغ هم امکان تعمیر و یا تعویض قطعات را نداریم. همچنین قیمت یک قوطی ۲۰ کیلوگرمی گریس نسوز، سال گذشته حدود یک میلیون تومان بود اما اکنون به سه میلیون و ۵۰۰ هزار تومان افزایش یافته است؛ این موضوع برای خرید مواد مصرفی همچون کک و آهک هم صدق می‌کند.

■ خاموش شدن شمع تولید با عدم حمایت

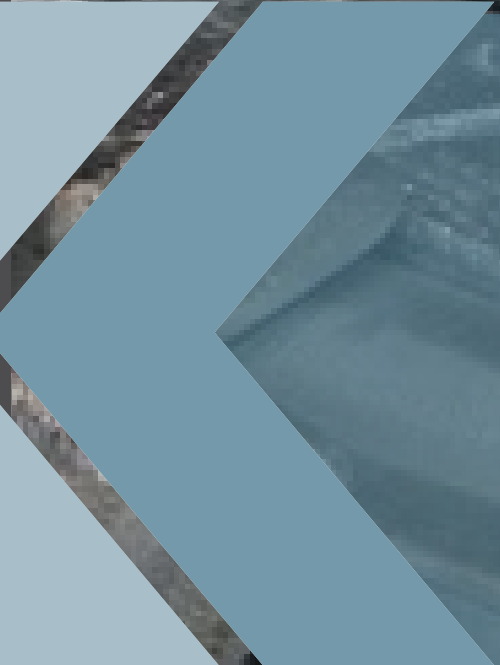
وی در خصوص عدم حمایت نهادهای دولتی از تولیدکنندگان، تصریح کرد: وعده‌های فراوانی در جهت حمایت از تولید داده می‌شود اما هیچ قدمی در راستای حمایت و عمل به وعده‌ها برداشته نمی‌شود و متأسفانه حتی برخی نهادهای دولتی اقدام به سنگ‌اندازی در مسیر تولید می‌کنند. فعالان صنعت ریخته‌گری با احداث کارگاه خود به دور از مناطق مسکونی و نصب فیلتر روی آگزوزهای خروجی، میزان آلاینده‌های خود را به صفر رسانده‌اند اما در برخی موارد با مشکلاتی مواجه شده و باید برای رفع آن‌ها به مراجع قانونی مراجعه کنند؛ در صورتی که سایر کشورها از تولیدکنندگان خود حمایت‌های فراوانی را به عمل می‌آورند. به

عنوان مثال کشور ترکیه که با اعطای وام‌هایی با بهره‌های پایین و یا بلاعوض، از تولیدکنندگان خود که با کمبود نقدینگی مواجه هستند حمایت می‌کند اما در ایران تولیدکنندگان برای اخذ تسهیلات بانکی با سود بالای ۱۸ درصد، باید شرایط دشواری را پشت سر بگذارند. با توجه به شرایط نامناسب تولیدکنندگان ایرانی، در حال حاضر تولیدکنندگان ترک رقیب اصلی ما در منطقه به شمار می‌روند که متأسفانه خام فروشی و صادرات شمش مس نیز به این موضوع دامن زده است. در یک برهه زمانی صادرات شمش مس ممنوع شد اما اکنون مجدداً به جریان افتاده و واسطه‌گران به راحتی به صادرات شمش مس می‌پردازند؛ اکثر شمش مس تولید شده در داخل به کشورهای ترکیه، چین و امارات متحده عربی صادر می‌شود. همچنین واردات مواد اولیه نیز سال‌های گذشته از کشور عراق صورت می‌گرفت اما اکنون در استان زنجان تنها یک واحد تولیدی اجازه این کار را دارد. برای اینکه وضعیت صنعت کشور به خصوص صنعت ریخته‌گری دچار تغییر و تحول اساسی شود، باید افرادی که از شایستگی لازم برخوردارند بر سر کار بیایند تا رانت و سودهای کلان واسطه‌گران به طور کامل قطع شود. اگر شرایط بر همین روال ادامه پیدا کند، شاهد تعطیلی تک تک واحدهای ریخته‌گری و افزایش معطلات اجتماعی خواهیم بود.



سرب و روی

اتفاقات خوبی را رقم خواهیم زد، اگر...



مدیرعامل شرکت نخجیر آمل:

اتفاقات خوبی را رقم خواهیم زد، اگر...

مدیرعامل شرکت نخجیر آمل، تولیدکننده ساچمه‌های سربی گفت: این مجموعه با داشتن توانایی‌های فراوان و همچنین اجرای طرح‌های توسعه‌ای، قادر است نیاز کشور را به طور کامل رفع و حضور پررنگی در بازارهای صادراتی داشته باشد. البته اگر در کنار تلاش‌های خود، حمایت‌های دولت و نهادهای مربوطه را در اختیار داشته باشد، می‌تواند گام‌های بلندی در راستای ارتقای صنعت کشور بردارد.

محصولات ما اطمینان دارند زیرا این مجموعه با مشخص کردن خطوط فرمز سخت‌گیرانه در زمینه کیفیت، محصولات خود را به قید ضمانت و تعویض آن در صورت خرابی به مشتریان ارائه می‌کند. البته شرکت نخجیر آمل فعالیت‌های خود را در جهت جذب مشتریان جدید ادامه می‌دهد و همواره با شرکت در نمایشگاه‌های مختلف در تلاش است تا افراد جدیدی را در طیف مشتریان خود داشته باشد. در بازارهای داخلی نیز تقاضا برای محصولات مناسب است اما موضوع مهمی که به آن اشاره شد، قیمت مواد اولیه و محصول نهایی است. لازم به ذکر است که این مجموعه، نیاز فدراسیون تیراندازی کشور را به ساچمه‌های سربی به طور کامل رفع می‌کند. امیدواریم با تدبیر و همت مسئولان، شرایط اقتصادی کشور و وضعیت معیشتی مردم بهبود یافته و شرکت نخجیر آمل، بیش از گذشته در رفع نیاز بازارهای داخلی سهیم باشد.

بهرامی در پاسخ به این سوال که، با توجه به مطرح بودن برند تجاری شرکت نخجیر آمل، آیا افرادی درصد سواستفاده از برند این

سرب در کشور، عنوان کرد: با توجه به اینکه شرکت نخجیر آمل از سرب برای تولید محصولات خود استفاده می‌کند، متأسفانه به دلیل شرایط بد فعالان صنعت سرب در کشور و افزایش قیمت شمش سرب، در مسیر تولید با مشکلاتی مواجه شده است. افزایش قیمت‌ها و شرایط نامناسب اقتصادی، باعث شده تا میزان سفارشات روند نزولی به خود بگیرد؛ شرکت نخجیر آمل نیز برای اینکه بتواند مشتریان خود را حفظ کند، اقدام به کاهش قیمت محصولات خود کرده است. البته این موضوع در مقابل افزایش قیمت مواد اولیه، مشکل‌ساز است زیرا شمش سرب به صورت خام وارد این مجموعه شده و بعد از گذراندن مراحل که برای مجموعه هزینه‌هایی را به دنبال دارد، تبدیل به محصول نهایی می‌شود.

مدیرعامل شرکت نخجیر آمل در رابطه با استراتژی‌های این مجموعه جهت توسعه بازارهای هدف و مطرح کردن برند تجاری خود، ابراز کرد: خوشبختانه در بازارهای صادراتی، برند تجاری شرکت نخجیر آمل بسیار شناخته شده بوده و مشتریان از کیفیت

علی‌اکبر بهرامی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلین» در رابطه با تاریخچه شرکت نخجیر آمل و سبد محصولات تولیدی آن، بیان کرد: این شرکت فعالیت خود را در سال ۱۳۷۲ با هدف تولید سیم و مفتول آلیاژی قلع و سرب، ساچمه سربی، تجهیزات تیراندازی و ماهیگیری در شهرستان آمل واقع در استان مازندران آغاز کرد؛ لازم به ذکر است که مواد اولیه اصلی این مجموعه برای تولید محصولات، شمش سرب است. شرکت نخجیر آمل اولین واحد تولیدی بود که در این زمینه شروع به فعالیت کرد و در حال حاضر نیز بیش از ۱۲۰ قطعه و لوازم شکار را تولید می‌کند. این مجموعه جزو معدود شرکت‌های خصوصی فعال در این زمینه بوده که دارای استاندارد دفاعی ایران است. همچنین شرکت نخجیر آمل موفق شده تا با تولید محصولات باکیفیت، در بازارهای کشورهای حوزه خلیج فارس حضور پررنگی داشته باشد.

■ حفظ مشتریان، با کاهش قیمت

محصولات

وی در خصوص شرایط نامناسب صنعت

مجموعه و فروش محصولات خود با نام تجاری آن در بازار بوده‌اند، تصریح کرد: بله در سال‌های گذشته این اتفاق چند بار رخ داد و افرادی درصد سواستفاده از برند تجاری این مجموعه بودند که با پیگیری‌های لازم از سوی مراجع قضایی، موفق شدیم با این افراد برخورد قانونی داشته و مشکل را حل کنیم.

وی با اشاره به اینکه این مجموعه شمش سرب مورد نیاز خود را هم از بورس کالا و هم از بازار آزاد تامین می‌کند، اظهار کرد: مسلماً قیمت‌های تعیین شده در بورس کالا و بازار آزاد در روند تولید تأثیرگذار هستند. همین موضوع ایجاب می‌کند تا نحوه قیمت‌گذاری مواد اولیه به گونه‌ای باشد که کمترین نوسان را تجربه کند؛ با ایجاد ثبات اقتصادی در کشور، تولیدکنندگان می‌توانند مواد اولیه را با قیمت‌های مناسبی خریداری کرده و با سرعت بیشتری در مسیر تولید گام بردارند. در صورتی که نوسان شدید قیمت‌ها تنها باعث تحمیل ضررهایی به تولیدکنندگان می‌شود زیرا بعد از فروش محصولات با افزایش قیمت مواد اولیه، تولیدکنندگان برای خرید مجدد آن دچار مشکل می‌شوند.

مدیرعامل شرکت نخجیر آمل در خصوص ماشین‌آلات و تجهیزات مورد استفاده در خط تولید این مجموعه، توضیح داد: اکثر ماشین‌آلات اصلی که شرکت نخجیر آمل در

خط تولید از آن‌ها بهره می‌برد، ثبت اختراع خود مجموعه بوده و نظیر آن‌ها در بازار وجود ندارد؛ البته در کنار این ماشین‌آلات، دستگاه‌های دیگری نیز از خارج از کشور وارد شده‌اند. تمام مراحل طراحی و ساخت این ماشین‌آلات بر عهده شرکت نخجیر آمل بوده و این مجموعه با بهره‌گیری از دانش متخصصان خود در واحد تحقیق و توسعه «R&D» که نقش بسیار مهمی در اجرای این طرح داشته‌اند، موفق به ساخت تجهیزات شده است. به همین دلیل باید گفت که این صنعت به نیروی کار متخصص وابسته بوده و افرادی همچون مهندسان مکانیک می‌توانند در این حوزه فعالیت داشته باشند. لازم به ذکر است که در حال حاضر حدود ۸۰ نفر در این واحد تولیدی مشغول به کار هستند.

■ بی‌توقف به دنبال تحقق اهداف

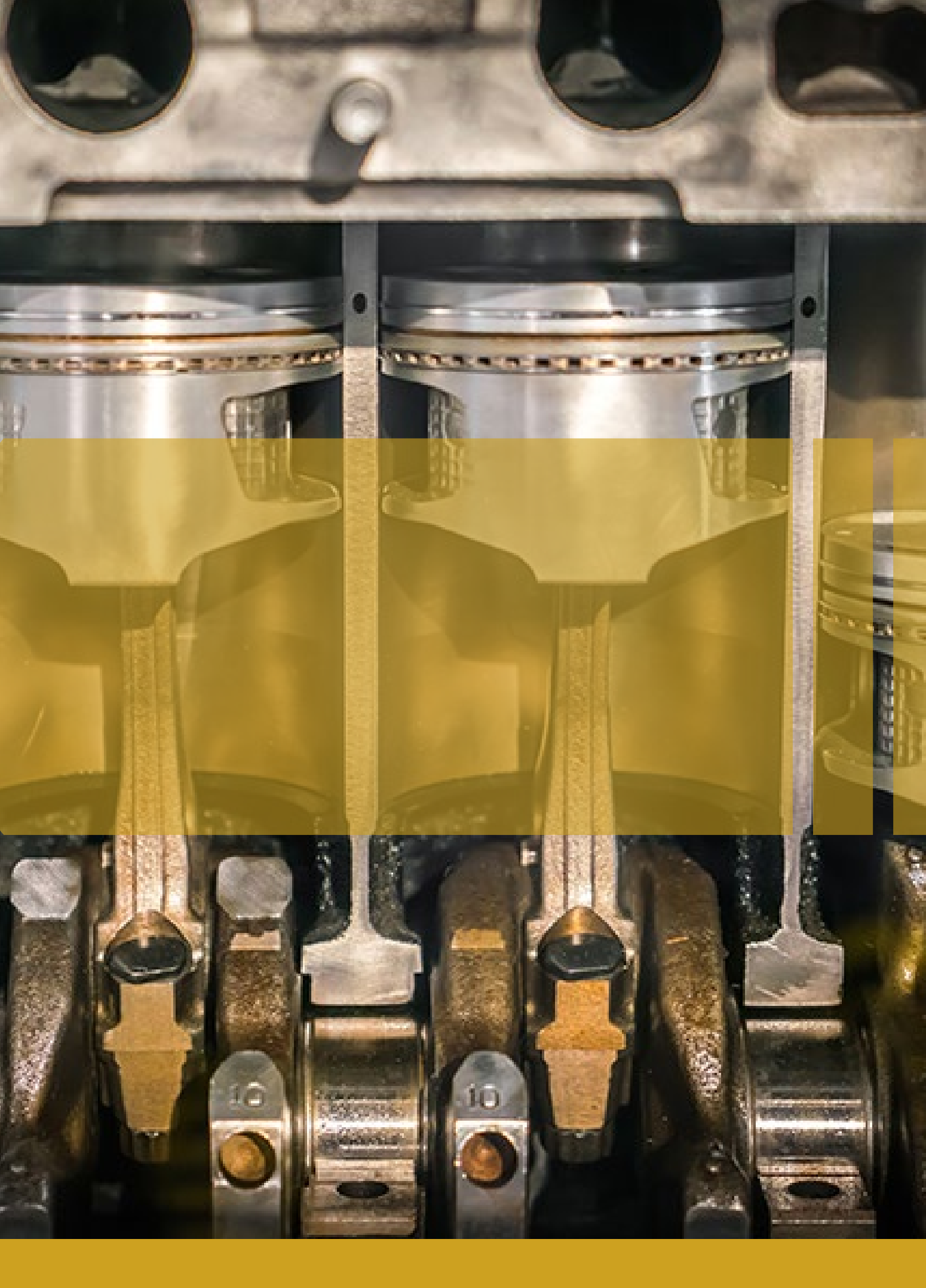
بهرامی در پاسخ به این سوال که این شرکت چه آینده‌ای را برای خود متصور بوده و درصد تحقق چه اهدافی است، تأکید کرد: شرکت نخجیر آمل در تلاش است تا با ارائه محصولات مرغوب، بازارهای هدف خود را توسعه داده و به کشورهای اروپایی صادرات داشته باشد که البته وجود تحریم‌ها کمی این روند را کند کرده است. به همین دلیل

درخواست داریم تا مسئولان با حمایت از این مجموعه، زمینه حضور آن را در نمایشگاه‌ها و بازارهای کشورهای آلمان، فرانسه و ایتالیا فراهم کنند. تولیدکنندگان تمام سرمایه خود را در زمینه تولید سرمایه‌گذاری کرده‌اند و تنها به فکر ارتقای صنعت کشور و اشتغال‌زایی هستند؛ به همین دلیل آن‌ها انتظار دارند که دولت با ارائه تسهیلاتی با بهره‌های پایین، کاهش مراحل اداری طولانی، عدم تصمیم‌گیری‌های مقطعی و عمل به وعده‌های خود از آن‌ها حمایت کند. شرکت نخجیر آمل با داشتن پتانسیل‌ها و توانایی‌های بالا در این زمینه، اگر از حمایت‌های لازم بهره‌مند شود، به راحتی امکان رفع کامل نیاز داخلی را دارد.

وی به اقدامات این مجموعه برای تحقق اهداف خود اشاره کرد و افزود: شرکت نخجیر آمل برای دستیابی به اهداف خود اجرای طرح‌های توسعه‌ای را در دستور کار خود قرار داده است؛ به همین دلیل اقدام به خریداری زمین مورد نظر کرده و در حال ساخت دو سوله به مساحت یک هزار متر است. با بهره‌برداری رسیدن این طرح‌های توسعه‌ای، حدود ۵۰ تا ۶۰ نفر به تعداد نیروی انسانی فعال در این مجموعه اضافه خواهند شد؛ گفتنی است که این طرح‌ها، تا پایان سال ۱۴۰۲ و قبل از شروع سال جدید به بهره‌برداری خواهند رسید.

مدیرعامل شرکت نخجیر آمل با اشاره به اینکه این مجموعه نیاز کشورهای حوزه خلیج فارس را برطرف می‌کند، خاطرنشان کرد: تولیدکنندگان ایرانی تا حدودی به صورت انحصاری در منطقه فعالیت دارند اما باید گفت که تولیدکنندگان ترک بسیار سعی دارند تا در کشورهای حوزه خلیج فارس نقشی پررنگی را ایفا کنند؛ به همین دلیل رقابتی بین تولیدکنندگان ایرانی و ترک در منطقه به وجود آمده است. البته تولیدکنندگان داخلی نیز با تولید محصولاتی باکیفیت و طبق درخواست مشتری و قیمت مناسب، نظر آن‌ها را جلب کرده و به راحتی در مقابل تولیدکنندگان ترک عرض‌اندام کرده‌اند.





فلزات آلیاژی و آلیاژها

فناوری جدید میکروویو در فرآوری محصولات جانبی نیکل

شرکت «Putailai» به دنبال ساخت واحد تولید آند در سوئد

شرکت خودروسازی فورد به دنبال تامین لیتیوم

گام بلند شرکت «Codelco» در راستای اکتشاف لیتیوم

احتمال افزایش تقاضای مواد اولیه جهت تولید باتریها

فناوری جدید مایکروویو در فرآوری محصولات جانبی نیکل

شرکت «Wave Nickel» که مقر آن در کشور لوکزامبورگ است، نزدیک به ۳۰۰ میلیون دلار برای تولید رسوب هیدروکسید مخلوط نیکل و کبالت (MHP) در منطقه غرب میانه برزیل با فناوری جدید مایکروویو اختصاصی سرمایه گذاری می کند.

تولیدکننده آلومینیوم در برزیل به نام Companhia Brasileira de Alumínio (CBA) در شهری به همین نام که در منطقه غرب میانه ایالت گویاس قرار دارد، است. ارزش این قرارداد ۲۰ میلیون رنال برزیل معادل چهار میلیون دلار آمریکا است.

واحد تولید «Niquelândia» به عنوان زیرمجموعه شرکت «Votorantim SA»، در اوایل سال ۲۰۱۶ به دلیل کاهش قیمت نیکل در وضعیت تعمیر و نگهداری قرار گرفت. البته بعدها سهام شرکت «Votorantim Metals» با

Nickel» در روز ۱۷ آوریل ۲۰۲۳ در مصاحبه ای عنوان کرد: این واحد تولیدی در شرایط ابتدایی تولید خریداری شده و در مراحل اول از ۷۰ درصد تجهیزات آن استفاده خواهد شد اما در عوض سیستم مایکروویو، شرکت «Wave Nickel» جایگزین کوره «Caron» می شود.

این شرکت در روز ۱۳ آوریل ۲۰۲۳ قراردادی را برای بدست آوردن حق استخراج از یک معدن از طریق یک واحد فرآوری و تمام زیرساخت های عملیاتی آن به نام «Niquelândia» برزیل امضا کرد. این واحد فرآوری نیکل متعلق به شرکت

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از موسسه «Fastmarkets»، یکی از سخنگویان شرکت «Wave Nickel» اخیراً تأیید کرده است که در حال برنامه ریزی جهت راه اندازی یک واحد تولید رسوب هیدروکسید مخلوط با میانگین خلوص ۴۸ درصد نیکل با ظرفیت ۴۰ هزار تن در سال تا پایان سال ۲۰۳۰ است. این سخنگو در ادامه بیان کرد که ظرفیت تولید مذکور مربوط به فاز یک این واحد است و به تدریج ظرفیت تولید آن افزایش خواهد یافت.

گوستاوو ایمینا، مدیر اجرایی شرکت «Wave



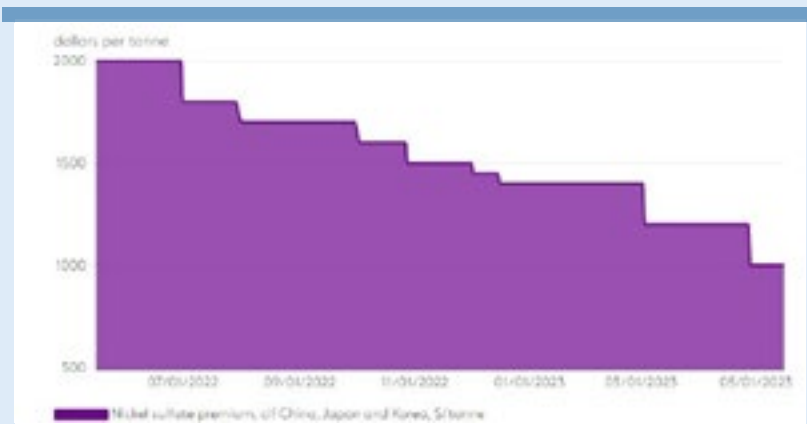
شرکت «Wave Nickel» پیش‌بینی می‌کند تا سال ۲۰۲۹ به مقیاس تجاری کامل ظرفیت تولید برسد.

گوستاوو ایمینا معتقد است که این امر به برزیل کمک می‌کند تا در گذار به انرژی‌های تجدیدپذیر در سطح جهان نقش پررنگ‌تری ایفا کند. همچنین اگر استفاده از این فناوری در معدن و واحد فرآوری مذکور با موفقیت همراه باشد، می‌توان در دیگر معادن برزیل هم از آن استفاده کرد.

وی خاطر نشان کرد که از حدود یک سال گذشته، تغییرات اساسی در انتخاب پروژه‌های جدید به منظور استخراج و تولید مواد معدنی با ورود کشورهای غربی صورت پذیرفته که هدف آن تمرکززدایی از جذب سرمایه در بخش معادن به خارج از کشور چین است. اخیراً نیز ایالات متحده آمریکا قوانینی را برای تسریع پذیرش خودروهای الکتریکی ارائه داده است؛ هرچند که در حال حاضر مواد اولیه کافی برای چنین اقدامی در دسترس نیست.

شرکت «Wave Nickel» بخشی از یک انجمن بزرگ‌تر پیرامون فلز نیکل به نام «New Wave» بوده که هدف آن تمرکز بر تحقیق و توسعه فناوری‌هایی مبتنی بر اقتصاد زیستی و پایداری زیست‌محیطی است. این انجمن همچنین دارای بخش‌های دیگری به نام «Wave Aluminium» است که اخیراً قراردادی را با شرکت «Norsk Hydro» برای ساخت واحد فرآوری در کشور برزیل امضا کرده است که قراضه بوکسیت را فرآوری می‌کند.

خرید واحد فرآوری نیکل «Niquelândia» همچنان منتظر دریافت تاییدیه‌ها از سوی سازمان ضد انحصار «CADE» برزیل و سازمان دولتی نظارتی صنعت برق برزیل به نام «ANEEL» است. شرکت «Companhia Brasileira de Alumínio» (CBA) علاوه بر دریافت ۲۰ میلیون رنال برزیل، حدود ۳ درصد از حق بهره‌مالکانه بر درآمد خالص از این واحد فرآوری تا سقف ۱۰ میلیون دلار در سال رانیز به دست خواهد آورد.



قیمت سولفات نیکل قرار دارد. موسسه «Fastmarkets» قیمت رسوب هیدروکسید مخلوط نیکل با شرط تحویل بر روی عرشه کشتی در بنادر چین، ژاپن و کره جنوبی با تقبل هزینه ارسال محصول توسط خریدار را حدود ۱۶ هزار تا ۱۷ هزار دلار در هر تن در روز پنجم می‌۲۰۲۳ ارزیابی کرد که به نسبت قیمت هفتگی میزان آن حدوداً ثابت بود اما حدود ۳,۷۹ درصد نسبت به قیمت ماهانه ۱۷ هزار تا ۱۷ هزار و ۳۰۰ دلار در هر تن و حدود ۷,۵۶ درصد نسبت به قیمت ۱۶ هزار و ۷۰۰ تا ۱۹ هزار دلار در هر تن در روز ۳۰ دسامبر ۲۰۲۲ کاهش داشت.

موسسه «Fastmarkets» پرمیوم سولفات نیکل با شرط تحویل بر روی عرشه کشتی در بنادر چین، ژاپن و کره جنوبی با تقبل هزینه ارسال محصول توسط خریدار را یک هزار دلار در هر تن در روز پنجم می‌۲۰۲۳ ارزیابی کرد که به نسبت قیمت هفتگی میزان آن حدوداً ثابت بود اما به نسبت قیمت یک هزار و ۲۰۰ دلاری در هر تن در روز ۲۱ آپریل ۲۰۲۳ حدود ۱۶,۶۷ درصد کاهش داشت.

یکی از سخنگویان شرکت «Wave Nickel» در روز ۲۶ آپریل ۲۰۲۳ به موسسه «Fastmarkets» اعلام کرد که مرحله اول باز راه‌اندازی واحد تولید «Niquelândia» که قرار است تا پایان سال ۲۰۲۴ انجام شود، فعلاً از یک واحد فرآوری برای آزمایش پارامترهای مهندسی این فرایند و فناوری جدید استفاده خواهد کرد. همچنین

نام شرکت «Nexa Resources» به مزایده عموم گذاشته شد.

معدن نیکل مذکور حدود ۵۵ میلیون تن ذخایر دارد و ظرفیت کربنات نیکل واحد فرآوری مستقر در آن حدود ۲۰ هزار تن در سال است اما این میزان ظرفیت تولید هدف نهایی شرکت «Wave Nickel» نیست.

ذخایر این معدن از نوع سنگ لائیت است که معمولاً در مناطق استوایی یافت می‌شوند. معمولاً در برزیل رسوب هیدروکسید مخلوط یا به طور کلی مواد واسطه نوع اول تولید نمی‌شوند؛ چراکه استفاده از کربنات هزینه زیاد و انتشار کربن بالایی دارد. گوستاوو ایمینا در ادامه مطرح کرد که فناوری جدید مایکروویو اختصاصی شرکت «Wave Nickel» پایداری زیست‌محیطی بیشتر و هزینه و مصرف بسیار پایین‌تری دارد.

به گفته گوستاوو ایمینا، این فناوری جدید که هنوز در مقیاس صنعتی آزمایش نشده است، می‌تواند انتشار دی‌اکسید کربن تولیدی نیکل را تا حدود ۲۸ درصد کاهش دهد. همچنین پتانسیل این سیستم بیشتر از مقدار اعلام شده است و در موارد مربوط به محصولات فرآورده‌های جانبی میزان انتشار کربن در حدود صفر خواهد بود.

بازار نیکل همچنان تحت فشار است

بازار رسوب هیدروکسید مخلوط آسیا همچنان تحت تاثیر کاهش هزینه‌ها و کاهش

شرکت «Putailai» به دنبال ساخت واحد تولید آند در سوئد

شرکت «Putailai» یکی از تولیدکنندگان عمده آند در چین اعلام کرد که قصد دارد ۱,۵ میلیارد دلار (۱۵,۷ میلیون کرون) در شرکت «Zichen Technology (Sweden) AB» برای ساخت بزرگ‌ترین کارخانه اروپا به منظور تولید آند در شهر ساندسوال در مرکز سوئد سرمایه‌گذاری کند.

اجتماعی و حاکمیتی اشاره کردند. آن‌ها اعلام کردند که علی‌رغم ضعف فعلی در صنعت جهانی گرافیت، فعالان بازار عمدتاً دیدگاه‌های مثبتی نسبت به توسعه بلندمدت زیرساخت‌های تولید آند گرافیتی و بومی‌سازی آن با توجه به نیازهای تولیدکنندگان تجهیزات اصلی (OEMs) برای تنوع‌بخشی به منابع مواد اولیه و تأثیرگذاری مسائل ژئوپلیتیکی در کشورهایی به جز چین دارند.

ارزیابی هفتگی موسسه «Fastmarkets» برای گرافیت لایه‌ای با خلوص کربن ۹۴ درصد، مش منفی ۱۰۰ با شرط تحویل کالا به بنادر چین و تقبل هزینه ارسال توسط فروشنده، قیمت ۶۷۰ تا ۷۲۰ دلار در هر تن در روز پنجشنبه ۱۲ می ۲۰۲۳ را نشان داد که ۱۶,۲۶ درصد کاهش را از ابتدای سال تجربه کرد.

در همین حال، ارزیابی موسسه «Fastmarkets» برای گرافیت کروی با خلوص کربن ۹۹,۵ درصد، در حجم ۱۵ میکرون با شرط تحویل کالا به بنادر چین و تقبل هزینه ارسال توسط فروشنده، قیمت دو هزار و ۲۰۰ تا دو هزار و ۵۰۰ دلار در هر تن در همان روز را نشان داد که نسبت به ابتدای سال ۲۰۲۳، حدود ۱۱,۳۲ درصد کاهش داشت.

دیوید کریستنسن، مدیر اجرایی شرکت

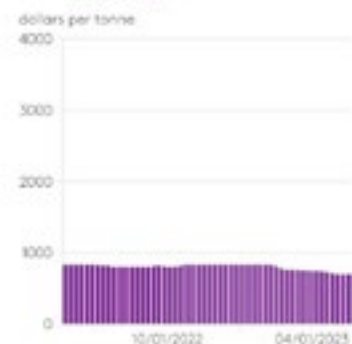
اروپا، ایالات متحده آمریکا و دیگر بازارها اجرایی می‌شود. اروپا و دیگر بازارهای خارج از چین، بخش مهمی از تقاضای جهانی برای خودروهایی مبتنی بر انرژی‌های نو محسوب می‌شوند.

شرکت «Zichen Technology (Sweden) AB» اعلام کرد که در این شرکت، واحد تولید آند به منظور پاسخگویی بهتر به حجم تقاضای صنایع پایین‌دستی در قاره اروپا راه‌اندازی می‌شود.

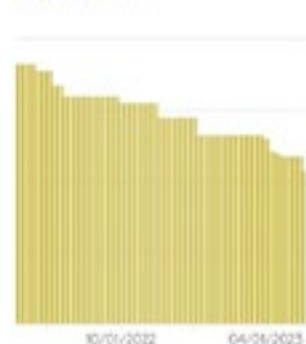
نمایندگان موسسه «Fastmarkets» ضمن شرکت در کنفرانس مواد اولیه مورد استفاده در تولید باتری در قاره آسیا که از اول تا سوم ماه می ۲۰۲۳ برگزار شد، به نگرانی‌های شاخص محیطی،

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از موسسه «Fastmarkets»، شرکت «Zichen Technology (Sweden) AB» در اوایل ماه می ۲۰۲۳ اعلام کرد که تاسیسات جدید این شرکت فرصتی را برای استفاده از برق مبتنی بر انرژی‌های تجدیدپذیر در کشور سوئد فراهم می‌کند. این پروژه با هدف ظرفیت تولید سالانه ۱۰۰ هزار تن مواد آند با حداکثر سرمایه‌گذاری ۱,۵ میلیارد دلاری اجرایی شده است. همچنین این پروژه یکی از چندین پروژه‌ای است که به منظور ایجاد زنجیره تأمین مواد اولیه به کار رفته در تولید باتری در بازارهای بزرگ خارج از چین مانند

Graphite flake



Graphite spherical



این تاسیسات آغاز خواهد شد و به نظر می‌رسد که ساخت آن حدود ۱۸ تا ۲۰ ماه به طول بینجامد.

به گفته کریستنسن، شرکت‌های معدنی تازه تاسیس‌تر با چالش‌های بسیار سخت‌تری برای دریافت منابع مالی در قالب دارایی خالص یا تامین مالی از طریق انتشار اوراق بدهی مواجه هستند. ضمن اینکه هدایت تمرکز به سمت صنایع پایین‌دستی، می‌تواند مشتریان دست به نقدتری را جذب این صنایع کند.

وی در ادامه اظهار داشت که علاوه بر موضوع تامین مالی، نگرانی‌هایی در رابطه با شاخص محیطی، اجتماعی و حاکمیتی و چالش‌های مرتبط با فناوری به منظور تامین حجم تقاضای تولیدکنندگان باتری‌ها در صنایع پایین‌دستی وجود دارد.

ویکرام هاندا مطرح کرد: به نظر می‌رسد میان داشتن دانش عمیق از عملکرد سلول باتری‌ها و پارامترهایی که با آن می‌توان ظرفیت و سرعت شارژ باتری‌ها را افزایش داد و بومی‌سازی این فناوری در خاک آمریکا چالشی وجود دارد.

وی در ادامه به تقاضای مشتریان در رابطه با داشتن دانش عمیق از عملکرد سلول باتری‌ها و افزایش ظرفیت و سرعت شارژ آن‌ها اشاره کرد و گفت: هم‌اکنون مشتریان به دنبال محصولات سفارشی‌سازی شده هستند.

همچنین تولیدکنندگان در خارج از چین به دنبال دستیابی به راه‌هایی جدیدتر به منظور کاهش دی‌اکسید کربن تولیدی هستند. این مسئله می‌تواند یک مزیت برای محصولات تولیدی در خارج از چین با توجه به هزینه‌های نسبتاً بالاتر آن باشد.

شرکت «Epsilon Carbon» به عنوان یک تولیدکننده آند مستقر در هند، اعلام کرد که این شرکت از روش گرمایی برای پالایش و گرافیت‌زایی مواد آند استفاده می‌کند. از سوی دیگر، شرکت «Renascor Resources» تولیدکننده گرافیت کروی مستقر در استرالیا، از فرایند پالایش بدون اسید هیدروفلوریک استفاده می‌کند و در نتیجه تولیدات آن سازگار با محیط‌زیست است.

پیش‌بینی می‌شود که حجم تقاضا برای استفاده از گرافیت طبیعی افزایش یابد. به علاوه در این روند پیش‌بینی عواملی چون هزینه و شاخص محیطی، اجتماعی و حاکمیتی لحاظ شده است

موسسه «Fastmarkets»، انتظار می‌رود که ظرفیت‌های نو در کشورهای جدید مانند ایالات متحده آمریکا، کانادا، استرالیا، فنلاند، فرانسه، آلمان، نروژ، لهستان و سوئد تا سال ۲۰۲۵ راه‌اندازی می‌شود.

■ چالش‌های پیش رو برای زنجیره‌های تامین جدید گرافیت

به گفته برخی منابع مطلع، با در نظر گرفتن ارائه چشم‌انداز مثبت برای باتری‌های لیتیم‌یونی از سوی اکثر فعالان بازار، همچنان ایجاد زنجیره‌های تامین جدید با چالش‌های متعددی مواجه است. در همین رابطه، چالش اول تامین هزینه مالی مورد نیاز برای ساخت تاسیسات جدید خواهد بود.

ویکرام هاندا، مدیر عامل شرکت «Epsilon Carbon» طی یک کنفرانس برگزار شده در رابطه با گرافیت بیان کرد: اگر ایجاد تاسیسات جدید مطابق با قوانین کاهش تورم آمریکا پیش رود، شکاف عرضه برای گرافیت به وجود خواهد آمد!

وی در ادامه افزود: این شرکت به دنبال ساخت یک تاسیسات تولید آند در ایالات متحده آمریکا است. در همین راستا سرمایه‌گذاری‌های زیادی انجام شده و بعد از دریافت مجوزهای لازم، ساخت

«Renascor Resources» این روند کاهش قیمت گرافیت در بازار را آرامش قبل از طوفان توصیف کرد و گفت: کاهش قیمت گرافیت در چندین ماه گذشته، یک پدیده‌ای چرخشی و نوسانی در بازار تلقی می‌شود. بخشی از این ضعف در بازار گرافیت به دلیل سرمایه‌گذاری قابل توجه در ظرفیت تولید در صنایع میان‌دستی است که با توسعه زیرساخت‌ها و به تبع آن حجم تقاضای صنایع بالادستی مطابقت ندارد. وی افزود: در حال حاضر قیمت گرافیت روند نزولی به خود گرفته است اما فعالان بازار معتقدند که چشم‌انداز میان‌مدت و بلندمدت برای این ماده روشن خواهد بود.

به گفته برخی منابع مطلع از وضعیت بازار، انتظارات خوش‌بینانه برای حجم تقاضای بلندمدت برای باتری‌های لیتیم‌یونی و عوامل ژئوپلیتیکی مانند قانون کاهش تورم ایالات متحده آمریکا نشان می‌دهد که فعالان صنعت در سطح جهان به سمت تامین مواد اولیه برای تولید گرافیت از منابع متنوع تمایل پیدا کرده‌اند.

در حال حاضر بیشترین عرضه گرافیت از مبدا چین صورت می‌گیرد. بر همین اساس نیاز قابل توجهی به ایجاد تنوع و بومی‌سازی در عرضه گرافیت در آمریکای شمالی و اروپا وجود دارد؛ چراکه راه‌اندازی واحدهای مربوط به تولید گرافیت در این مناطق طبق برنامه‌ریزی‌های انجام شده پیش نمی‌رود.

ویل آدامز، رئیس بخش تحقیقات فلزات پایه و باتری در موسسه «Fastmarkets» اعلام کرد: پیش‌بینی می‌شود که حجم تقاضا برای استفاده از گرافیت طبیعی افزایش یابد. به علاوه در این روند پیش‌بینی عواملی چون هزینه و شاخص محیطی، اجتماعی و حاکمیتی لحاظ شده است.

بر اساس ارزیابی‌های موسسه «Fastmarkets»، سه میلیون تن ظرفیت جدید گرافیت طبیعی از طریق راه‌اندازی حدود ۹۰ پروژه مربوطه تا سال ۲۰۳۳ تامین خواهد شد.

در رابطه با ظرفیت تولید آند، بر اساس آخرین بررسی‌های صورت گرفته تیم تحقیقاتی

شرکت خودروسازی فورد به دنبال تامین لیتیوم

شرکت خودروساز آمریکایی فورد به دنبال تامین لیتیوم مورد نیاز برای تولید باتری خودروهای الکتریکی بوده و به همین دلیل با شرکت‌های «Albemarle» و «Sociedad Quimica y Minera SQM» یک قرارداد پنج ساله در این خصوص به امضا رسانده است.

سه ماهه اول ۲۰۲۳ خود اعلام کرد که این رقم در مقایسه با مبلغ ۷۹۶٫۱ میلیون دلاری در دوره مشابه سال ۲۰۲۲، حدود ۶ درصد کاهش داشت. شرکت «SQM» دلایل کاهش درآمد این شرکت را به کاهش فروش در سه ماهه ژانویه تا مارس ۲۰۲۳، کاهش حجم پیش‌خریدها در سه ماهه مذکور و میزان بالای حجم ذخایر انبارها در سراسر زنجیره ارزش باتری در چین مربوط دانست. مقامات شرکت «SQM» اعلام کردند که انتظار می‌رود سود خالص این شرکت در سه ماهه دوم ۲۰۲۳ و نیمه دوم سال ۲۰۲۳ به دلیل احیای حجم تقاضا بهبود یابد.

قیمت لیتیوم چین در هفته منتهی به ۱۸ می ۲۰۲۳، روند صعودی به خود گرفت و به همین دلیل بسیاری از فروشندگان از فروش این مواد به امید افزایش بیشتر قیمت آن و افزایش حجم تقاضای صنایع پایین‌دستی امتناع ورزیدند. همچنین افزایش تقاضا برای کربنات و انتظار برای روند صعودی پایدار قیمت در چین، این روند افزایشی قیمت را تایید کرد.

آخرین ارزیابی موسسه «Fastmarkets» برای کربنات لیتیوم با حداقل غلظت ۹۹٫۵ درصد، مورد استفاده در تولید باتری با شرط تحویل محصول درب کارخانه تولیدکننده در چین، قیمت ۲۷۰ هزار تا ۳۲۱ هزار یوان (۲۸٫۴۲۹ تا ۴۵٫۶۸۸ دلار) در هر تن در روز ۱۸ می ۲۰۲۳ را نشان داد که ۴۰ هزار تا ۶۱ هزار یوان در هر تن کاهش را نسبت به قیمت ۲۳۰ هزار تا ۲۶۰

هزار یوان در هر تن در یک هفته قبل از تاریخ مذکور را نشان داد.

شرکت «Energy Source Minerals» تقاضای لیتیوم مورد نیاز شرکت فورد را از طریق پروژه «ESM ATLiS» در ایالت کالیفرنیا تامین خواهد کرد. انتظار می‌رود این پروژه تا سال ۲۰۲۵ وارد فاز بهره‌برداری شود و حدود ۲۰ هزار تن در سال لیتیوم در این پروژه به تولید برسد. لازم به ذکر است که دسترسی به لیتیوم برای بسیاری از کشورهایی که در مسیر گذار به انرژی‌های تجدیدپذیر هستند، امری ضروری تلقی می‌شود. بر همین اساس ایالات متحده آمریکا در تلاش است مواد اولیه استراتژیک مانند لیتیوم در داخل خاک این کشور تهیه شود. به علاوه آمریکا درصدد است اتکای خود به تامین لیتیوم از بازارهایی مانند چین را کاهش دهد.

در همین راستا، قانون کاهش تورم ایالات متحده آمریکا یکی از عواملی است که منجر به تامین منابع معدنی حیاتی از جمله لیتیوم از خاک آمریکا می‌شود. البته رسیدن به اهداف این قانون مستلزم آن است که ۴۰ درصد از مواد اولیه مورد استفاده در تولید باتری خودروهای الکتریکی از ایالات متحده آمریکا یا کشورهای عضو توافق‌نامه تجارت آزاد با آمریکا تامین شود. حدود اواسط ماه می ۲۰۲۳، شرکت «SQM»

گزارش درآمد خالص خود برای سه ماهه منتهی به ۳۱ مارس ۲۰۲۳ را منتشر کرد که برابر با ۷۴۹٫۹ میلیون دلار بود. این شرکت هنگام انتشار گزارش

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از موسسه «Fastmarkets»، شرکت «Albemarle» متعهد شده است به منظور حمایت از افزایش تولید خودروهای الکتریکی، بیش از ۱۰۰ هزار تن لیتیوم هیدروکسید مورد نیاز برای تولید باتری را در یک دوره پنج ساله از سال ۲۰۲۶ تا سال ۲۰۳۰ به شرکت خودروسازی فورد تحویل دهد.

این حجم عرضه توافق شده طبق قانون کاهش تورم ایالات متحده آمریکا (IRA)، در داخل این کشور یا در کشورهای عضو توافق‌نامه تجارت آزاد با آمریکا تولید خواهد شد. علاوه بر تامین هیدروکسید لیتیوم، شرکت «Albemarle» و شرکت فورد همکاری‌های خود را مبتنی بر توسعه یک روش مبتنی بر سیستم حلقه بسته برای بازیافت باتری‌های لیتیوم‌یونی افزایش خواهند داد.

شرکت «SQM» همچنین لیتیوم کربنات و هیدروکسید مورد نیاز برای تولید باتری را از معادن تحت مدیریت خود در شیلی به شرکت فورد عرضه خواهد کرد؛ هرچند که جزئیات بیشتر در مورد مقدار و جدول زمانی توافق صورت گرفته میان این دو شرکت هنوز فاش نشده است.

شرکت فورد به منظور اطمینان از دسترسی به فلزات فوق سبک و استفاده از آن در تولید خودروهای الکتریکی خود، قراردادی را با شرکت «Energy Source Minerals» برای

تامین هیدروکسید لیتیوم امضا کرد. خبر امضای این قرارداد در روز ۲۲ می ۲۰۲۳ رسانه‌ای شد.



شرکت سرمایه‌گذاری صدرتامين


Sadr Tamin Investment Company



تاسيکو، نماد ارزش آفرين در صنعت معدن



WWW.STIC.IR

تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به چهارراه پارک وی، کوچه خاکزاد، شماره ۲۱ 

۰۲۱ - ۲۶۲۱۹۱۸۰ 



گام بلند شرکت «Codelco» در راستای اکتشاف لیتیوم

شرکت «Codelco» به منظور توسعه زیرساخت‌های لیتیوم خود، دو شرکت تابعه راه‌اندازی کرده است. استخراج فلزات در شیلی به خصوص لیتیوم نه تنها برای گذار به انرژی‌های تجدیدپذیر در سراسر جهان بلکه برای توسعه اقتصادی آینده کشور شیلی نیز ضروری است.

همکاری با دولت شیلی به منظور توسعه صنعت لیتیوم صورت خواهد گرفت. فعالیت در زمینه استخراج مس در کنار استخراج و تولید لیتیوم شرکت «Codelco»، کشور شیلی را به یکی از کشورهای تاثیرگذار در گذار به انرژی‌های تجدیدپذیر تبدیل خواهد کرد. روز چهارشنبه ۱۷ می ۲۰۲۳، مارسلو هرناندو،

«Salares Chile» خواهد بود که پروژه‌های خاص را در شوره‌زار «Salar de Atacama» در شمال شیلی مورد بررسی و اکتشاف قرار خواهد داد. ماکسیمو پاچکو، مدیر عامل شرکت «Codelco» در بیانیه‌ای مطرح کرد: هیئت مدیره این شرکت اساسنامه هر دو شرکت تابعه خود را تایید کرده است که بر اساس آن،

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از موسسه «Fastmarkets»، روز جمعه ۱۹ می ۲۰۲۳، شرکت «Codelco» اعلام کرد که شرکت «Salares Chile»، یک شرکت تابعه که بر فعالیت‌های لیتیومی این شرکت نظارت خواهد کرد راه‌اندازی کرده است. شرکت «Minera Tarar» نیز یکی از شرکت‌های تابعه شرکت

برای لیتیوم نسبت به سال ۲۰۲۰ بیش از ۶ برابر خواهد شد؛ این در حالی است که مقدار تولید معادن تنها چهار برابر افزایش خواهد یافت.

■ پیشی گرفتن حجم تقاضای لیتیوم از حجم عرضه آن

در سال ۲۰۲۲، کمپسیون مس «Cochilco» سازمانی که زیر نظر وزارت معدن شیلی بوده و مسئول بررسی بازار معادن و نظارت بر سازمان‌های دولتی مرتبط با آن بازارها است، بزرگ‌ترین گزارش مرتبط با لیتیوم خود را تا به امروز منتشر کرد که در آن نه تنها پیش‌بینی خود را در ارتباط با آمار و ارقام این صنعت در شیلی اعلام کرده است بلکه پیش‌بینی کرد شیلی به عنوان یک تولیدکننده مهم لیتیوم، جایگاه خود در آینده را از دست خواهد داد.

به گفته کمپسیون مس «Cochilco»، حجم تقاضای جهانی برای کربنات لیتیوم معادل در سال ۲۰۳۰ به دو میلیون و ۱۱۰ هزار تن در مقایسه با حجم ۳۲۷ هزار تنی آن در سال ۲۰۲۰ افزایش می‌یابد.

میزان مصرف لیتیوم برای تولید خودروهای الکتریکی، ۷۳ درصد از کل حجم تقاضا برای این ماده را تشکیل می‌دهد که نسبت به سهم ۴۱ درصدی آن در سال ۲۰۲۰ افزایش را نشان می‌دهد.

در عین حال، توسعه ظرفیت پروژه‌های نوپا و پروژه‌های توسعه‌ای، مقدار تولید معادن را از ۲۸۴ هزار تن در سال ۲۰۲۰، به یک میلیون و ۶۴۰ هزار تن کربنات لیتیوم معادل تا سال ۲۰۳۰ افزایش می‌دهد.

کمپسیون «Cochilco» در گزارش سال ۲۰۲۲ خود اعلام کرد که انتظار می‌رود تعادل عرضه و تقاضای بازار تا سال ۲۰۲۷ حدوداً ثابت باقی بماند اما در روند عرضه احتمالاً محدودیت به وجود خواهد آمد. این بدان معناست که هرگونه اختلال یا تاخیر در افزایش توسعه ظرفیت و راه‌اندازی پروژه‌های معدنی، بازار را با کسری مواجه خواهد کرد.

وزیر معدن شیلی در جلسه‌ای با کمیسیون مس این کشور به نام کمیسیون «Cochilco» عنوان کرد که راه‌اندازی شرکت دولتی لیتیوم تحت نظارت و تابعه شرکت «Codelco» برای دریافت مجوز فعالیت از سوی دولت این کشور، نیازمند دریافت رای کنگره شیلی است که این کار در نیمه دوم سال ۲۰۲۳ انجام خواهد شد.

■ حمایت دولت شیلی از افزایش اکتشاف لیتیوم

ارائه طرح ملی‌سازی صنعت لیتیوم کشور شیلی، یکی از اقداماتی است که به پیشنهاد رئیس‌جمهور وقت شیلی، گابریل بوریک در ماه آوریل ۲۰۲۳ اجرایی شد.

گفتنی است که شرکت «Codelco» به عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده مس در جهان به شمار می‌رود. این شرکت اکنون وظیفه دارد به منظور اکتشاف منابع لیتیوم، شرکت‌های دولتی و خصوصی فعال در این زمینه را با خود همراه کند. در همین رابطه، ماکسیمو پاچکو توسط هیئت مدیره شرکت «Codelco» به عنوان فرد مسئول مذاکرات با دولت در خصوص میزان سهم این شرکت در این تجارت در شوره‌زار «Salar de Atacama» معرفی شد.

شرکت «Codelco» در بیانیه خود در روز چهارشنبه ۱۷ می ۲۰۲۳ بیان کرد: هیئت مدیره این شرکت بر این باور است که ورود به تجارت لیتیوم، این امکان را به این شرکت می‌دهد تا ریسک‌پذیری خود را تنوع بخشیده، میزان درآمدهای خود را بهبود بخشد و حتی تأثیر مثبتی بر گذار به فرایند الکتریکی‌سازی زیرساخت‌های تولید جهانی داشته باشد.

در حال حاضر، عرضه این ماده معدنی یک عامل محدودکننده در بخش حمل‌ونقل الکتریکی است. این شرکت در ادامه تأکید کرد که حرکت به سوی کاهش عامل محدودیت‌ها، بر حجم تقاضای مس نیز تأثیر مثبت خواهد گذاشت و در عمل به نفع این شرکت تمام خواهد شد.

شیلی پیش‌بینی کرده است که حجم تقاضا

شیلی بیش‌بینی کرده است که حجم تقاضا برای لیتیوم نسبت به سال ۲۰۲۰ بیش از ۶ برابر خواهد شد؛ این در حالی است که مقدار تولید معادن تنها چهار برابر افزایش خواهد یافت

دلار در هر کیلوگرم پیش‌بینی می‌شود.

■ کشور شیلی به دنبال کسب درآمد بیشتر از بخش معدن

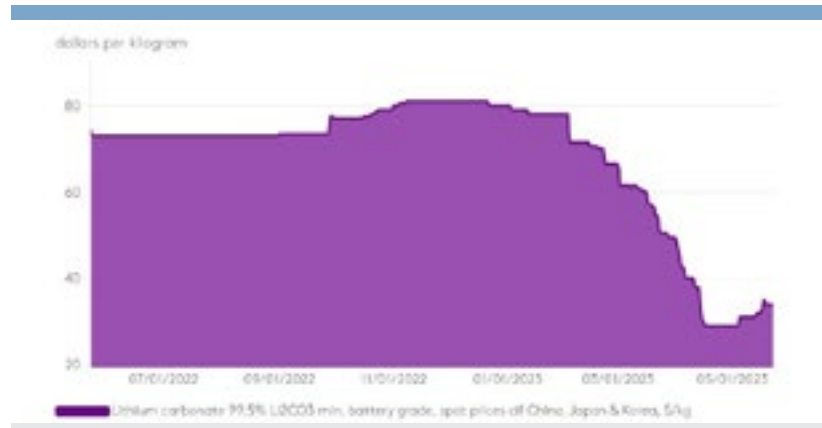
اینکه لیتیوم بیشتری برای استفاده در تولید وسایل نقلیه الکتریکی مورد نیاز خواهد بود، واقعیتی است که سال‌هاست اعلام می‌شود اما اکنون دولت شیلی به عنوان بخشی از اقدامات بی‌شمار خود با هدف مقابله با نابرابری و افزایش نارضایتی عمومی، عمدتاً به دلیل هزینه‌های زندگی، قصد دارد این صنعت را ملی‌سازی کند.

در سال ۲۰۱۹، تظاهرات در شیلی به دلیل افزایش هزینه‌ها و سرمایه‌گذاری ناکافی دولت، منجر به توقف فعالیت حداقل یک معدن شد. جنبش کارگری منجر به ارائه پیش‌نویس قانون اساسی جدید شیلی شد و در نهایت رای‌دهندگان به این قانون رای مثبت ندادند.

چنین دیدگاهی در میان بخشی از مردم و سیاستمداران، عمدتاً نمایندگان چپ‌گرا به دیدگاه رئیس‌جمهور این کشور نزدیک است. آن‌ها معتقدند شیلی باید از استخراج معادن بهره بیشتری ببرد. با در نظر گرفتن این موضوع، طرحی برای اعطای حق بهره مالکانه معادن بزرگ‌تر در این کشور در روز چهارشنبه ۱۹ می ۲۰۲۳ توسط کنگره شیلی ارائه شد و به تصویب رسید.

علاوه‌براین، دریافت مالیات بر اساس قیمت کالا و دریافت مالیات متغیر بر حاشیه‌های سود، راه‌اندازی صندوق‌های سرمایه‌گذاری با هدف حمایت از مجامع منطقه‌ای و افزایش ظرفیت تولید در شیلی نیز به تصویب رسید.

فیلیپه رومان بریونس، مدیر اتحادیه کارگران معدن در شیلی «FMC»، در ماه آگوست ۲۰۲۲ به موسسه «Fastmarkets» اعلام کرد که زمان آن فرا رسیده است تا سود بیشتری از استخراج به سرمایه‌گذاری در شیلی اختصاص یابد.



اخیراً روند نزولی طولانی‌مدت قیمت کربنات لیتیوم که در پایین‌ترین سطح خود در آسیا از اواخر سال ۲۰۲۱ قرار داشت، روند معکوس به خود گرفته است؛ چراکه بازایی تولید کاتد باتری لیتیوم آهن فسفات موجب افزایش قیمت و تقاضا برای کربنات لیتیوم شده است.

آخرین ارزیابی موسسه «Fastmarkets» برای کربنات لیتیوم با حداقل غلظت ۹۹٫۵ درصد، مورد استفاده در تولید باتری با شرط تحویل کالا بر روی عرشه کشتی در بنادر چین، ژاپن و کره جنوبی با تقبل هزینه ارسال توسط خریدار، قیمت ۳۲ تا ۳۶ دلار به ازای هر کیلوگرم در روز جمعه ۱۹ می ۲۰۲۳ را نشان داد که ۲٫۸۶ درصد نسبت به قیمت ۳۲ تا ۳۸ دلار به ازای هر کیلوگرم در روز ۱۸ می ۲۰۲۳ کاهش داشت اما ۹٫۶۸ درصد نسبت به قیمت ۳۰ تا ۳۲ دلار به ازای هر کیلوگرم در ماه آپریل و ۱۷٫۲۶ درصد نسبت به پایین‌ترین سطح ۱٫۵ ساله قیمت خود یعنی ۲۸ تا ۳۰ دلار در هر کیلوگرم در روز چهارم می ۲۰۲۳ افزایش داشت.

موسسه «Fastmarkets» پیش‌بینی می‌کند که قیمت کربنات لیتیوم در سه ماهه دوم سال ۲۰۲۳، به طور میانگین ۳۴ دلار در هر کیلوگرم خواهد بود و به ۴۴ دلار در هر کیلوگرم در سه ماهه سوم و ۴۸ دلار در هر کیلوگرم در سه ماه پایانی سال ۲۰۲۳ افزایش می‌یابد. در سال ۲۰۲۴ نیز میانگین قیمت ۵۰

این کمیسیون در ادامه گزارش خود اعلام کرد که افزایش پروژه‌های معدنی در استرالیا باعث می‌شود که این کشور تا سال ۲۰۳۰، به بزرگ‌ترین تولیدکننده لیتیوم جهان تبدیل شود و مقدار تولید لیتیوم در کشور آرژانتین نیز به اندازه سهم تولید شیلی خواهد رسید. به علاوه حجم عرضه جهانی لیتیوم شیلی در ۱۰ سال آینده، از ۳۲ درصد به ۱۵ درصد کاهش می‌یابد.

در زمان انتشار این گزارش، شرکت‌های «Albemarle» و «SQM» تنها تولیدکنندگان لیتیوم در شیلی بودند. هم‌اکنون نیز دولت شیلی قصد دارد ظرفیت تولید لیتیوم خود را با راه‌اندازی شرکت‌های جدید دولتی و با همکاری شرکت‌های خصوصی افزایش دهد.

موسسه «Fastmarkets» پیش‌بینی می‌کند که حجم کربنات لیتیوم معادل موجود در سراسر جهان تا سال ۲۰۲۴، به یک میلیون و ۱۲۰ هزار تن برسد که نسبت به حجم ۴۱۷ هزار تنی در سال ۲۰۲۰ بیشتر است. انتظار می‌رود حجم تقاضای قابل رصد کربنات لیتیوم معادل در سال ۲۰۲۴، به یک میلیون و ۲۱۰ هزار تن برسد که در مقایسه با حجم ۳۷۸ هزار تنی در سال ۲۰۲۰ افزایش را نشان می‌دهد. کمیسیون «Cochilco» برای سال ۲۰۲۴، حجم ۸۳۸ هزار تنی تقاضای کل جهانی و ۸۰۳ هزار تنی مقدار تولید از معادن را پیش‌بینی کرد.

■ افزایش قیمت کربنات لیتیوم

در آینده‌ای نزدیک

افزایش

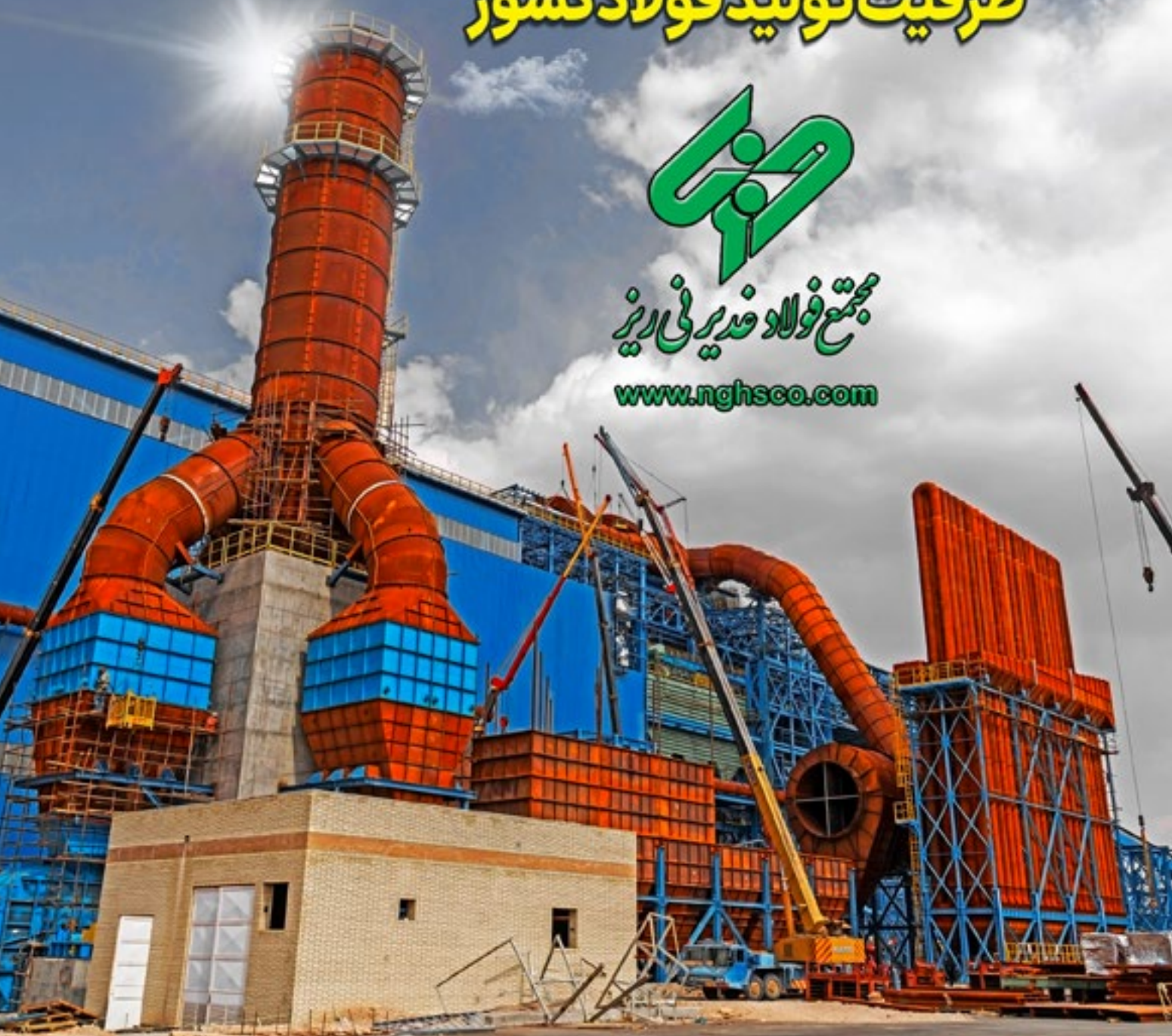
یک میلیون تن

ظرفیت تولید فولاد کشور



مجموعه فولاد غدیر نی ریز

www.nghSCO.com



احتمال افزایش تقاضای مواد اولیه جهت تولید باتری ها

کشور چین که سریع ترین رشد را در بازار خودروهای الکتریکی (EV) در جهان به خود اختصاص داده است، قصد دارد تا صنعت استراتژیک خودروهای الکتریکی خود که در سال های اخیر به عنوان یک عامل قدرتمند در تقویت رشد اقتصاد این کشور عمل کرده است را این بار در مناطق روستایی توسعه دهد. منابع بازار نسبت به اتخاذ این استراتژی کشور چین و افزایش تقاضا برای مواد اولیه مورد استفاده در تولید باتری ها در کوتاه مدت هنوز تردیدهایی دارند.

در پایان ماه آوریل ۲۰۲۳، به حدود ۲۷ درصد نسبت به حجم کل خودروها رسید. مینگ وی، معاون بخش مطالعات سیاست کمیسیون توسعه و اصلاحات ملی چین، در یک کنفرانس مطبوعاتی که در روز ۱۷ می ۲۰۲۳ برگزار شد، بیان کرد که چین تا پایان سال ۲۰۲۲، حدود ۱۳ میلیون و ۱۰۰ هزار دستگاه خودروی الکتریکی تولید کرد که بیش از نیمی از کل حجم تولیدی این خودروها در جهان است. با این حال، بازار خودروهای الکتریکی در مناطق روستایی هنوز در آغاز راه خود قرار دارد.

■ عدم تمرکز چین بر چشم انداز رشد سریع بازار خودروهای الکتریکی در مناطق روستایی

پس از اعلام خبر دولت چین مبنی بر عدم پرداخت یارانه به خودروهای الکتریکی در پایان سال ۲۰۲۲ که باعث روند نزولی فروش خودروها در بازار شد، به نظر می رسد بازار مواد اولیه

(NDRC) و اداره ملی انرژی چین از مقامات محلی درخواست کرده اند زمینه برای پرداخت مشوق های مالی برای خریداران خودروهای الکتریکی را در مناطق روستایی فراهم کنند. آن ها همچنین از تولیدکنندگان خودروهای الکتریکی درخواست کرده اند تا محصولات خود را مطابق با نیاز مناطق روستایی، مانند کامیون ها و وانت های کوچک تولید کنند.

این اقدام دولت مرکزی چین، تلاشی برای رفع مشکلات در جهت افزایش ضریب نفوذ خودروهای الکتریکی چین در صنعت خودروسازی است. در عین حال آمارها بیانگر کاهش حجم تقاضای خودروهای الکتریکی در ماه های اخیر پس از کاهش مبلغ یارانه های پرداختی به این صنعت طی ماه های ژوئن تا دسامبر ۲۰۲۲ است.

بر اساس آخرین اطلاعات منتشر شده توسط انجمن خودروسازان چین (CAAM)، ضریب نفوذ خودروهای الکتریکی در این کشور

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از موسسه «Fastmarkets»، این اقدام چین پس از آن اعلام شد که این کشور در سال ۲۰۲۲ بیشترین افزایش را در حجم تقاضای خودروهای الکتریکی در جهان به ثبت رساند که ناشی از رشد سریع نفوذ در کلان شهرها و شهرهای با جمعیت بالا در چین بود.

کمیسیون توسعه و اصلاحات ملی (NDRC) و اداره ملی انرژی چین (NEA) به عنوان آژانس های برنامه ریزی اقتصادی و انرژی چین در روز چهارشنبه ۱۷ می ۲۰۲۳ سندی را منتشر کردند که در آن مجموعه ای از سیاست ها از جمله راه اندازی سریع ایستگاه های شارژ در مناطق روستایی در هر بخش و شهرستان در آن شرح داده شده است.

در این سند اعلام شده است که مشکلاتی مانند ایستگاه های شارژ ناکافی، پتانسیل مصرف خودروهای الکتریکی را در مناطق روستایی محدود می کند. همچنین در این سند، کمیسیون توسعه و اصلاحات ملی



لوازم خانگی است. ابلاغ این سیاست‌ها، تاثیر محدودی در افزایش سهم بازار خودروهایی مبتنی بر انرژی‌های نو در مناطق روستایی خواهد داشت و تاثیر اجرای این سیاست‌ها کمتر از تاثیر سیاست‌های ابلاغی برای بازار لوازم خانگی چین خواهد بود.

این تولیدکننده در ادامه با اشاره به رشد آهسته در پذیرش خودروهایی الکتریکی در مناطق روستایی از زمانی که دولت چین سیاست‌های ابلاغی خود به منظور فروش بیشتر خودروهایی الکتریکی در این مناطق را در سال ۲۰۲۰ آغاز کرد، اضافه کرد که میزان کارساز بودن این سیاست‌ها در مناطق روستایی مشخص نیست.

قبلا نیز سیاست‌های مشابهی در این خصوص اجرا شده بودند که در افزایش فروش خودروهایی الکتریکی موثر واقع نشدند.

که به طور کلی، مدل خودروهایی الکتریکی موجود با نیازهای مردم در مناطق روستایی مطابقت ندارد و ابلاغ سیاست‌های فعلی از سوی دولت ممکن است تاثیر محدودی در افزایش فروش خودروهایی الکتریکی در چین داشته باشد.

وی افزود: تنها مدل خودروهایی الکتریکی نیستند که با نیاز مناطق روستایی مطابقت مطابق ندارند بلکه عامل قیمت هم تاثیر شگرفی در میزان فروش این خودروها در مناطق روستایی دارد. بنابراین قیمت این خودروها باید به تناسب قدرت خرید ساکنان این مناطق کاهش پیدا کند.

یکی از تولیدکنندگان باتری‌ها اعلام کرد: قیمت متوسط یک خودروی الکتریکی حدود ۱۰۰ هزار تا ۲۰۰ هزار یوان (۱۴,۲۶۵,۷۰۰ تا ۲۸,۵۳۱,۴۰۰ دلار) بوده که بسیار گران‌تر از

مورد نیاز برای تولید خودروهایی الکتریکی و باتری آن‌ها نیازمند توجه و ارائه مشوق‌های بیشتری از سوی دولت چین است.

عدم پرداخت یارانه به خودروهایی الکتریکی و همچنین عواملی چون بالاترین وضعیت اقتصادی و درآمدهای شخصی، باعث کاهش فروش خودروهایی الکتریکی در ماه آوریل ۲۰۲۳ نسبت به ماه مارس همین سال شد. در عین حال حجم فروش این خودروها به دلیل عوامل مرتبط با شیوع ویروس کرونا در سال ۲۰۲۲، برابر با ۶۴۰ هزار دستگاه خودرو و دو برابر ارقام سال ۲۰۲۱ بود.

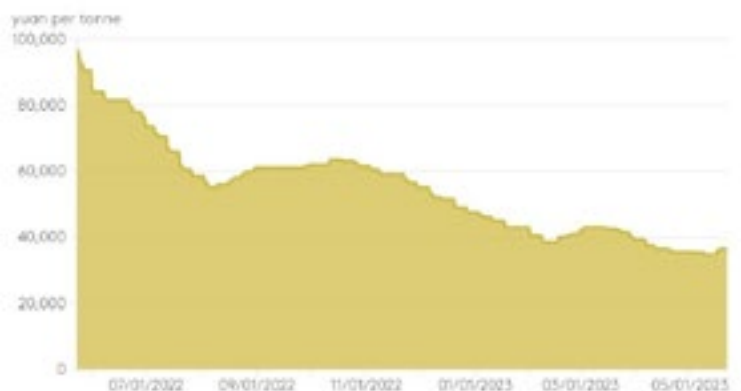
منابع مطلع از وضعیت بازار بر این باورند که اجرای سیاست‌های ابلاغی اخیر چین برای بهبود فروش خودروهایی الکتریکی و افزایش تقاضای مواد اولیه مورد استفاده در تولید باتری‌ها، زمان‌بر خواهد بود.

این منابع افزودند که به نظر آن‌ها حجم فروش خودروهایی الکتریکی طی ماه‌های می تا جولای ۲۰۲۳ افزایش چندانی نخواهد داشت. یکی از تحلیلگران شاغل در یک شرکت تجاری تولیدکننده مواد اولیه به کار رفته در تولید باتری‌ها به موسسه «Fastmarkets» اعلام کرد که ممکن است وضعیت فروش در سه ماهه چهارم سال ۲۰۲۳ بهتر شود.

یکی از فعالان صنعت با ابراز امیدواری نسبت به وضعیت فروش خودروهایی الکتریکی در نیمه دوم سال ۲۰۲۳ اعلام کرد که بازار خودروهایی الکتریکی چین در حال تغییر از رویکرد مبتنی بر ارائه خطی مشی به سمت رویکرد تقاضامحورانه بوده و تاکنون حجم بهبود تقاضا به اندازه مطلوب نرسیده است.

یکی دیگر از فعالان بازار بیان کرد: علاوه بر ارائه مشوق‌ها از سوی دولت چین، تولیدکنندگان خودروهایی الکتریکی باید به سمت طراحی و تولید خودروهایی مناسب جهت استفاده در مناطق روستایی حرکت کنند.

یکی از معامله‌گران عنصر لیتیوم اعلام کرد



افزایش سهم بازار باتری‌های لیتیوم آهن فسفات در چین قرار گرفته است و کاهش حجم تقاضا برای سولفات کبالت و تداوم کاهش قیمت‌ها برای این ماده ادامه دارد. یکی از تولیدکنندگان کبالت بیان کرد: با توجه به هزینه‌های تولید ارزان‌تر، تولیدکنندگان خودروهای الکتریکی مایل هستند به جای باتری‌های نیکل کبالت منگنز، از باتری‌های بدون کبالت ارزان‌تر استفاده کنند که همین موضوع تقاضا برای کبالت را کاهش می‌دهد.

ارزیابی موسسه «Fastmarkets» برای سولفات کبالت با غلظت کبالت ۲۰ درصد، با شرط تحویل محصول درب کارخانه‌های تولیدکننده چین در روز چهارشنبه ۱۷ می ۲۰۲۳، قیمت ۳۶ هزار تا ۳۶ هزار و ۵۰۰ یوان در هر تن را نشان داد که نسبت به قیمت ۳۴ هزار و ۵۰۰ تا ۳۵ هزار یوان در هر تن در روز اول می ۲۰۲۳، حدود یک هزار و ۵۰۰ یوان در هر تن افزایش داشت. قیمت این ماده در اوایل سال ۲۰۲۳، حدود ۴۶ هزار تا ۴۷ هزار یوان در هر تن بود.

عنوان کرد: به تازگی تقاضا برای باتری‌های لیتیوم آهن فسفات افزایش یافته اما در مقابل، همچنان تقاضا برای باتری‌های نیکل کبالت منگنز ضعیف است. ارزیابی موسسه «Fastmarkets» برای کربنات لیتیوم با غلظت حداقل ۹۹،۵۵ درصد، مورد استفاده در تولید باتری‌ها با شرط تحویل محصول درب کارخانه تولیدکننده چین، برای چهارمین هفته متوالی نشان از روند صعودی داشت و قیمت آن در روز ۱۸ می ۲۰۲۳، به حدود ۲۷۰ هزار تا ۳۲۱ هزار یوان رسید که در مقایسه با قیمت ۱۵۰ هزار تا ۱۸۰ هزار یوان در روز ۲۰ آوریل ۲۰۲۳ روند صعودی را نشان می‌دهد.

قیمت کربنات لیتیوم در روز ۲۷ آوریل ۲۰۲۳ برای اولین بار در یک دوره پنج ماهه تا پایان نوامبر ۲۰۲۲، یک رکورد را به ثبت رساند. از آن زمان به بعد هنگامی که قیمت کربنات لیتیوم حدود ۵۷۰ هزار تا ۵۹۰ هزار یوان در هر تن بود، روند افزایش قیمت‌ها آغاز شد. بازار کبالت تحت تاثیر

■ افزایش سهم بازار باتری‌های لیتیوم آهن فسفات

به نظر می‌رسد ابلاغ سیاست‌های دولت برای استفاده بیشتر از خودروهای الکتریکی در مناطق روستایی، موجب افزایش تقاضا برای باتری‌های لیتیوم آهن فسفات نسبت به باتری‌های نیکل کبالت منگنز که هزینه تولید آن‌ها بالاتر است، خواهد شد.

این مسئله بدان معنا خواهد بود که اجرای این سیاست‌ها می‌تواند مصرف لیتیوم مورد استفاده در تولید باتری خودروهای الکتریکی را افزایش دهد اما منابع مطلع بازار اعلام کردند که در این سیاست‌ها، به بازارهای سولفات نیکل و کبالت مورد استفاده در تولید باتری‌های نیکل کبالت منگنز تا حد زیادی بی‌توجهی شده است. تاثیر این بی‌توجهی در روند نزولی مداوم تقاضا برای مواد اولیه جهت تولید باتری‌های نیکل کبالت منگنز قابل مشاهده است.

یکی از کارشناسان صنعت تولید باتری

METALEXP

5th INTERNATIONAL IRON, STEEL, METAL PRODUCTS & MANUFACTURING TECHNOLOGIES TRADE FAIR

مرکز گردهمایی صنعت آهن و فولاد
۵ الی ۸ مهر ۱۴۰۲
ترکیه - استانبول

27 - 30 September 2023

İSTANBUL EXPO CENTER

HALL 9-10-11





معدن

میدکو در مسیر توسعه و رشد پایدار

شرکت‌های جدید معدنی در کانون توجه تولیدکنندگان تجهیزات اصلی

میدکو در مسیر توسعه و رشد پایدار

شرکت مادر تخصصی (هلدینگ) توسعه معادن و صنایع معدنی خاورمیانه (میدکو) به عنوان یک بنگاه اقتصادی موفق و کارآمد، همواره در مسیر رشد و توسعه پایدار طی سال‌های فعالیت خود گام برداشته است.

تحلیل‌کنند و سپس طی فرایندی برنامه‌ریزی شده و استاندارد، کارکنان را در جهت آموزش و یا قرار گرفتن در فرایندهایی برای بهره‌وری هرچه بیشتر و شکوفا شدن همه استعدادها و پتانسیل‌های مرتبط سوق دهد.

■ غافل نشدن از ترندهای حوزه تکنولوژی

تکنولوژی کمک کرده است تا امکان انجام کارها در مدت زمان کمتر و با سهولت به مراتب بالاتر امکان‌پذیر باشد. در این زمینه یک شرکت موفق جهت رشد پایدار، باید ترندها را بررسی کند و به دنبال جدیدترین آن‌ها باشد. این موضوع باعث خواهد شد تا توان بالاتری بر اساس نیاز روز کسب کند. همچنین نکته‌ای که باید به آن توجه داشت، این است که ترندها، بیانگر تغییرات احتمالی در آینده هستند و عدم توجه به آن‌ها، باعث خواهد شد تا مجموعه مورد نظر آمادگی لازم برای بازار به شدت متغیر حال حاضر را نداشته باشد. همچنین این نکته نیز حائز اهمیت است که ترندها تنها در زمینه تکنولوژی کاربردی نبوده و در حوزه‌های متعدد دیگری نظیر بازاریابی نیز تاثیر فوق العاده‌ای را دارد.

این شاخص یکی از نقاط قوت و مورد اهتمام جدی شرکت میدکو بوده و هست؛ تا جایی که این هلدینگ دست به تاسیس شرکت دانش‌بنیان پژوهش و نوآوری فرتاک ایرانیان و همچنین شرکت مدیریت ساخت تجهیزات معادن و صنایع معدنی ایرانیان (ایمیکو) زده است. در بخشی از معرفی

ارتباطی به سن افراد ندارد. نکته‌ای که باید به آن توجه داشت، این است که صرفاً استخدام چنین افرادی کافی نبوده و باید سرمایه‌گذاری لازم برای رشد آن‌ها را هم انجام داد. این موضوع در ابتدا ممکن است هزینه‌بر تلقی شود. با این حال نباید فراموش کرد که این اقدام، سرمایه‌گذاری برای آینده شرکت خواهد بود و با بازنگری در هزینه‌های موجود، بدون شک می‌توان بودجه لازم برای آن را فراهم ساخت. همچنین متخصصان امر توصیه می‌کنند که شدت تغییرات بیش از حد زیاد نباشد. در واقع این موضوع می‌تواند باعث شود که تا چند ماه، عملکرد شرکت افت شدیدی را پیدا کند. به همین خاطر شرکت باید به تعادلی میان کارمندان با سابقه و افراد مستعد رشد دست پیدا کند.

شرکت میدکو بنا بر اعلام مدیران و همین‌طور به اذعان کارکنان، مراحل پیچیده و تخصصی را برای جذب نیروهای مستعد و کارآمد در دستور کار دارد. مدل‌های ارزیابی برای جذب و استخدام نیرو در میدکو شناسایی می‌شود و بر کارآمدی و تخصص بوده و نگاه به مهارت‌های قابل رشد افراد از سنجش‌های اولویت‌دار میدکو در مسئله انتخاب و جذب نیرو است. مهم‌تر از آن اما همان‌طور که در بالا اشاره شد، سرمایه‌گذاری جهت رشد نیروهای جذب شده است که در این مورد نیز میدکو به بهترین شکل تلاش دارد تا با برگزاری دوره‌های ارزیابی استاندارد و منظم نیازهای آموزشی، پتانسیل رشد کارکنان را به خوبی

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، بدون شک هر شرکت و مجموعه اقتصادی به دنبال بهبود شرایط خود بوده و همین امر باعث شده است تا در این زمینه شاهد صرف هزینه و زمان بسیاری باشیم؛ این در حالی است که با بررسی آمارها پی خواهید برد که درصد بالایی از رندها، تنها مقطعی بوده‌اند. حال آنکه هر برند باید به دنبال حفظ نتایج در درازمدت باشد تا بهترین شرایط ممکن را ایجاد کند. در این زمینه لازم است تا با مفهوم رشد پایدار آشنا شد که امروزه مورد توجه تمامی حوزه‌ها قرار گرفته است. رشد پایدار، اصول و شرایطی دارد و یکی از سوره‌های داغ محل بحث و بررسی متخصصان در سراسر دنیا است. در این گزارش به چهار مورد از مولفه‌های رشد پایدار و میزان توجه و اهتمام به آن‌ها در شرکت مادر تخصصی (هلدینگ) توسعه معادن و صنایع معدنی خاورمیانه (میدکو) به عنوان یک نمونه مثبت و موفق اشاره شده است.

■ توجه جدی به سرمایه‌گذاری در استعدادهای

در یک مفهوم کلی، رشد پایدار به شرایطی اطلاق می‌شود که در کنار تامین نیاز حال حاضر، نگاهی به آینده هم داشته باشیم. در این رابطه، سرمایه‌گذاری بر روی استعدادها باعث خواهد شد که نه تنها استخدام‌های مقرون به صرفه‌تری را داشته باشید بلکه در آینده بتوانید تیمی متشکل از بهترین‌های حوزه خود را تشکیل دهید. تصور اشتباه در رابطه با این موضوع، یکسان قرار دادن آن با جوان‌گرایی است. در واقع ظرفیت رشد،



■ در نظر گرفتن همه ریسک‌های احتمالی

این امر که طرح‌های خود را صرفاً از یک زاویه تحلیل نکنید، کمک خواهد کرد تا ریسک‌های احتمالی را شناسایی و از بروز مشکلات جلوگیری کنید. در واقع مشکل بزرگ در این بخش، عدم توجه به تأثیر اقدامات در آینده است. برای مثال، مدیران تنها عدم بروز مشکل در دو سال آینده را بررسی می‌کنند و در بسیاری از موارد شاهد بروز یک فاجعه در درازمدت هستیم. این امر در حالی است که اقدامات امروز، نباید آینده شرکت را به خطر بیندازد. با این دیدگاه مجموعه مورد نظر می‌تواند نسبت به اصول محیط زیست که امروزه مورد توجه جهانی قرار گرفته است نیز توجه لازم را داشته باشد. در واقع حتی اگر یک اقدام منجر به رشد شرکت شود اما در درازمدت آثار مخرب زیادی را به همراه داشته باشد، باید کنار گذاشته شود. در این زمینه می‌توان افرادی

شرکت فرتاک آمده است: فرتاک همواره تلاش دارد تا چشم‌انداز و مأموریت خود را با هدف رشد و توسعه نوآوری‌های فرایندی و فناوری محور در حوزه صنایع معدنی، با تکیه بر دانش نخبگان و بهره‌مندی حداکثری از تخصص خبرگان صنعت در این حوزه پایه‌ریزی کند. همچنین ایمیکو نیز خود را این چنین معرفی می‌کند: ایمیکو یک شرکت مدیریت ساخت در حوزه معدن و صنایع معدنی است که با هدف یکپارچه‌سازی و مدیریت دانش و انتقال تکنولوژی در چهار حوزه احداث کارخانجات، احداث سیستم‌ها، ساخت ماشین‌آلات و تجهیزات و ساخت قطعات پا به عرصه صنعت گذاشته است. انتقال تکنولوژی در همه سطوح چهارگانه در حوزه معدن و صنایع معدنی، جذب و رسوب آن در ایمیکو و سپس به‌کارگیری آن در انجام پروژه‌های آتی، از دیگر اهداف اصلی تاسیس این شرکت است. همان‌طور که ملاحظه شد، هر دو این شرکت‌ها اختصاصاً ایجاد شده‌اند تا میدکو همواره در حوزه ارتقای تکنولوژی همگام با ترندهای روز گام بردارد و از این نظر از رشد پایدار عقب نماند.



■ توجه به مسئله هک رشد

در یک تعریف ساده، هک رشد به معنای تجربه سریع شیوه‌های کارآمد است. این موضوع که تمرکز شرکت بر روی رشد حداکثری باشد، مجموعه را به سمت نوآوری و امتحان کردن روش‌های جدید سوق می‌دهد که خود نتایج فوق‌العاده‌ای را به همراه دارد. با توجه به سرعت بالایی که ایجاد می‌شود، طبیعی است که حتی در صورت بروز مشکل، بتوان باز یابی و تغییرات لازم را اعمال کرد.

در همین راستا شرکت میدکو بنا بر بررسی‌های صورت گرفته، از قبل پیش‌بینی‌های لازم را انجام داده و سازوکار اجرایی آن را به وجود آورده است. در ساختار میدکو از سویی بستری مناسب برای انجام پژوهش و تحقیقات مداوم در خصوص تحولات دانشی و علمی روز ایجاد شده و از سوی دیگر، فرایندی چابک و کاربردی برای تبدیل شدن پژوهش‌های تأیید شده به دستور کار اجرایی و عملی وجود دارد. در نتیجه در شاخص هک رشد نیز میدکو موفق و رو به رشد عمل کرده است.

را استخدام کرد تا پیامدهای احتمالی از زاویه‌های مختلف را بررسی و به شرکت در اتخاذ سیاست‌ها کمک کنند. با چشم‌اندازی که به اصول رشد پایدار توجه دارد، بدون شک مشکلات کمی پیش روی شرکت خواهد بود.

در این زمینه شرکت میدکو با تشکیل کمیته‌های تخصصی مربوط به توسعه پایدار، از مدت‌ها پیش اقدامات گسترده‌ای را کلید زده است. همچنین پروژه‌های صنعتی مهمی مانند واحد خنک‌سازی کک متالورژی به روش خشک (cdq) در جهت کاهش آلودگی هوا، پروژه استحصال آب از باطله کنسانتره (دیواترینگ) و همچنین پروژه جمع‌آوری و تصفیه فاضلاب شهری زرنند در جهت حفظ منابع آبی و حفاظت از محیط زیست طبیعی و ابداع تکنیک تانک بایولپچینگ و ایجاد شیوه‌ای نوین از استحصال مس توسط باکتری‌های زیستی، بخشی از اقدامات مهم میدکو در راستای در نظر گرفتن همه ریسک‌های احتمالی و نگاه جدی به رشد و توسعه پایدار بوده است.

شرکت‌های جدید معدنی در کانون توجه تولیدکنندگان تجهیزات اصلی

با افزایش رقابت برای تامین فلزاتی که در گذار به انرژی‌های تجدیدپذیر حیاتی هستند، شرکت‌هایی که از این فلزات استفاده می‌کنند، به دنبال همکاری با شرکت‌های معدنی تازه تاسیس با ذخایر قابل توجه فلزات و یا حتی شرکت‌هایی که وارد فاز تولید نشده‌اند، برای تامین مواد اولیه مورد نیاز خود هستند.

«Fastmarkets»، شرکت‌های غربی درست مشابه کاری که تولیدکنندگان خودروها در چین انجام دادند، به دنبال تثبیت تامین زنجیره تامین مواد اولیه مورد نیاز خود در صنایع بالادستی هستند. وی در ادامه تاکید کرد: در سال ۲۰۲۲، حدود ۱۸ مورد از این سرمایه‌گذاری‌ها توسط تولیدکنندگان تجهیزات اصلی انجام شد که نسبت به سال ۲۰۲۱ سه برابر افزایش را نشان داد.

وی افزود: اگر تولیدکنندگان تجهیزات اصلی در صدد کاهش ریسک پیرامون تامین تقاضای مواد اولیه خود باشند، حرکت در جهت استفاده از فرایند یکپارچگی عمودی به‌طور فزاینده‌ای ضروری به نظر می‌رسد.

به گفته اوهارا، این افزایش شدید در تعداد سرمایه‌گذاری‌های مشترک به این دلیل است که تولیدکنندگان تجهیزات اصلی غربی دریافته‌اند اطمینانی به روند عرضه در صنایع بالادستی ندارند. به علاوه نوسانات قیمت فلزات مورد استفاده در تولید باتری خودروهای الکتریکی در سال ۲۰۲۳، موجب افزایش تعداد این سرمایه‌گذاری‌ها شده است. باید توجه داشت که همه این موارد، نشان‌دهنده فشار برای تامین حجم تقاضای مورد نیاز است.

هرگز تمایلی به مذاکره با شرکت‌های معدنی نداشتند، اکنون به این کار علاقه نشان داده‌اند. اخیراً نیز سرمایه‌گذاری‌های مشترک میان تولیدکنندگان تجهیزات اصلی (OEMs) و شرکت‌های معدنی تازه تاسیس در حال افزایش است. در همین رابطه شرکت خودروسازی «Stellantis» در آمریکای شمالی، قراردادی را با شرکت «Controlled Thermal Resources»، توسعه‌دهنده پروژه‌های لیتیوم مستقر در ایالت کالیفرنیا، آمریکا به امضا رساند.

همچنین شرکت «Piedmont Lithium» مستقر در ایالات متحده آمریکا یک قرارداد با شرکت تولیدکننده خودروهای الکتریکی تسلا به امضا رساند. به علاوه شرکت فورد در ماه آوریل ۲۰۲۳ اعلام کرد که در حال ورود به فرایند سرمایه‌گذاری مشترک برای یک پروژه نیکل در کشور اندونزی است.

همچنین شرکت تسلا با شرکت «Talon Metals» برای خرید کنسانتره نیکل تولید شده از پروژه معدنی این شرکت به نام «Tamarack Nickel» در ایالت مینه‌سوتای آمریکا قراردادی را به ثبت رساند.

به گفته فیبی اوهارا، تحلیلگر موسسه

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از موسسه «Fastmarkets»، تعداد تولیدکنندگان تجهیزات اصلی که به دنبال تامین مواد اولیه خود از طریق شرکت‌های تازه تاسیس هستند، روز به روز در حال افزایش است. به گفته راب مک ایون، مدیر عامل و مدیر ارشد اجرایی شرکت «McEwen Mining»، شرکت‌های تجاری و معدنی بزرگ دیگر تنها کسانی نیستند که به دنبال ادغام با دیگر شرکت‌ها مخصوصاً شرکت‌های کوچک‌تر هستند.

در روز ۹ مارس ۲۰۲۳، شرکت خودروسازی چندملیتی «Stellantis» اعلام کرد که حدود ۱۴٫۲ درصد از سهام واحد تولید مس شرکت «McEwen Mining» را خریداری کرده است تا بتواند بخشی از حجم تقاضای مس پیش‌بینی شده خود برای سال ۲۰۲۷ به بعد را تامین کند.

شرکت معدنی تازه تاسیس «Power Nickel» مستقر در کانادا، نیز در حال مذاکره با شرکتی است که علاقه‌مند به سرمایه‌گذاری در پروژه نیکل خود و انجام یک مطالعه امکان‌سنجی در رابطه با آن است. تری لینچ، مدیر اجرایی شرکت «Power Nickel» به موسسه «Fastmarkets» گفت: به دلیل تغییر شرایط بازار، مشارکت‌کنندگان بازار که

از روش‌های سنتی استفاده می‌کنند، دیگر در کانون توجهات قرار ندارند. به همین دلیل برای اینکه از قافله عقب نمانند، باید به دنبال روش‌های مدرن جایگزین باشند.

هرچند هنوز هم امکان همکاری با توسعه‌دهندگان و استخراج‌کنندگان معدن که از روش‌های سنتی استفاده می‌کنند، وجود دارد اما استفاده از روش‌های مدرن باعث می‌شود این توسعه‌دهندگان در رقابت برای امضای قرارداد همکاری در زمینه توسعه معدن، از رقبای سرسخت خود به دلیل به‌روز نبودن روش‌های استخراج و تولید عقب بمانند.

در حال حاضر شرکت «Power Nickel» در حال انجام یک مطالعات مرتبط با فن استخراج و ذوب فلزات (متالورژیکی) در پروژه «Nisk» حاوی فلزات نیکل، مس و پلاتین متعلق به گروه Platinum Group Metals (PGMs) خود در استان کبک کانادا است. در روز ۱۰ می ۲۰۲۳، این شرکت اعلام کرد که یک معدن ذخایر جدید نیکل، مس و پلاتین با عیار بالا در شمال شرقی کانسار «Nisk» تحت مدیریت خود کشف کرده است. لازم به ذکر است که کانسار «Nisk» نزدیک به پروژه «Lynn» و معدن «Voisey's Bay Mine» در استان نیوفاندلند و لابرادور کانادا قرار دارد.

معدن «Voisey's Bay Mine» هم‌اکنون تحت مدیریت شرکت «Vale» قرار دارد. مقدار تولید نیکل از این معدن حدود ۲۴ هزار و ۴۰۰ تن در سال ۲۰۲۲ بود.

تری لینچ، مدیر اجرایی شرکت «Power Nickel» بر اساس قیاس سایر ذخایر معدنی اولترامافیک با عیار بالا مانند پروژه «Lynn» و معدن «Voisey's Bay Mine» بیان کرد: به نظر می‌رسد که این معدن دارای ذخایری بین ۲۰ تا ۵۰ میلیون تن نیکل باشد.

به گفته وی، احتمالاً فرایند تولید در کانسار «Nisk» بین سال ۲۰۲۹ تا ۲۰۳۰ آغاز شود؛ البته پیش‌بینی مقدار تولید بسیار دشوار است زیرا هنوز از میزان دقیق ذخایر این کانسار اطلاعات دقیقی در دسترس نیست.

تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان خودروها، شرکت‌های تولیدکننده به فکر سرمایه‌گذاری‌های مشترک و یا ادغام با دیگر شرکت‌ها افتاده‌اند که تعداد آن‌ها روز به روز در حال افزایش است.

پروژه «Los Azules» شرکت «McEwen Mining» در آرژانتین که یکی از بزرگترین ذخایر مس به روش استخراج روباز توسعه نیافته جهان محسوب می‌شود، در حال حاضر در فاز ارزیابی اقتصادی اولیه قرار دارد. این شرکت در نظر دارد تا پایان سال ۲۰۲۴، فاز مطالعه امکان‌سنجی این پروژه را شروع کرده تا بتواند فرایند تولید این معدن را تا سال ۲۰۲۹ یا ۲۰۳۰ آغاز کند. در این پروژه همچنین راه‌اندازی یک واحد تولید کاتد پیش‌بینی شده است که این شرکت را به تنها تولیدکننده کاتد مس در آرژانتین تبدیل می‌کند.

توسعه‌دهندگان و استخراج‌کنندگان معدن که

■ تامین مواد اولیه از ابتدای چرخه عرضه

شرکت «McEwen Mining» اعلام کرد که این اولین باری نیست که شرکت‌های خودروسازی به دنبال تامین مواد اولیه مورد نیاز خود از ابتدای چرخه عرضه مانند شرکت‌های استخراج‌کننده معدنی هستند.

این شرکت در ادامه مطرح کرد که تولیدکنندگان تجهیزات اصلی دقیقاً همان کاری را انجام می‌دهند که هتري فورد برای تامین مواد اولیه تولید لاستیک با رفتن به برزیل جهت تامین مستقیم نیاز خود به فلزات از ابتدای چرخه عرضه انجام داد.

از سال ۱۹۲۸ تا ۱۹۴۵، شرکت خودروسازی فورد به منظور تولید لاستیک مورد نیاز برای اتومبیل‌های خود، مزارع پرورش درخت کائوچو در برزیل را راه‌اندازی کرد.

شرکت «McEwen Mining» در ادامه بیان کرد که به دلیل افزایش حجم تقاضا از سوی





بورس و اقتصاد

اضطراب و نگرانی در گذار به انرژی‌های تجدیدپذیر

کاهش سود شرکت‌های صنعتی چین در ماه آوریل ۲۰۲۳

اضطراب و نگرانی در گذار به انرژی‌های تجدیدپذیر

وجود اضطراب و نگرانی در تولیدکنندگان فلزات و به دنبال آن کاهش ظرفیت تولید آن‌ها، تا چه حد می‌تواند به عنوان عاملی تاثیرگذار در افزایش فرایند استخراج از معادن تلقی شود و به تبع آن، تا چه اندازه در تامین مواد معدنی حیاتی برای گذار به انرژی‌های تجدیدپذیر نقش مثبتی خواهد داشت؟

است پرهزینه‌تر از پیش‌بینی‌ها شود و زمان اجرای آن بیشتر از برنامه‌ریزی‌های انجام شده به طول بینجامد؛ البته یافتن راه حل برای رفع چالش‌های پیش رو قابل دسترس اما دشوار خواهد بود. قابل دسترس‌ترین راه حل در این زمینه، تسریع و تسهیل صدور مجوز معادن جدید و توسعه و افزایش ظرفیت تولید تأسیسات موجود است اما اگر عکس این عمل اتفاق بیفتد، هدف‌گذاری‌های انجام شده برای گذار به فرایند الکتریکی‌سازی و استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر با کندی مواجه شده و یا از

کافی فلزات و ناتوانی در تامین نیاز متقاضیان تاکید کردند. آن‌ها در این کنفرانس به موضوعات و مسائل دیگری چون کاهش راه‌اندازی پروژه‌های مرتبط با فلزات و افزایش موانع نظارتی و مالی برای توسعه منابع تازه راه‌اندازی شده که دریافت مجوز آن سال‌ها به طول می‌انجامد، اشاره کردند. در واقع پیام اصلی که از سوی اکثر شرکت‌کنندگان در این کنفرانس به بیرون مخابره شد، این است که گذار به انرژی‌های تجدیدپذیر به دلیل کمبود احتمالی مواد معدنی حیاتی ممکن

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از خبرگزاری رویترز، نگرانی از عدم تامین حجم کافی فلزاتی چون مس، لیتیوم، آلومینیوم و سایر فلزات حیاتی در سطح جهان برای گذار به فرایند الکتریکی‌سازی آن، درست از زیرساخت‌های تولید که انرژی خود را از طریق سوخت‌های فسیلی تامین می‌کنند، موضوعی رایج است. در رویداد «Mining Investment» که در هفته‌آخر ماه می ۲۰۲۳ در ملبورن استرالیا برگزار شد، تقریباً همه شرکت‌کنندگان بر موضوع عدم تولید



مسیر خود منحرف می شود.

با در نظر گرفتن بهترین شرایط برای راه اندازی یک پروژه، دریافت مجوزهای زیست محیطی و همچنین اخذ مجوزهای مرتبط با رعایت استانداردهای لازم برای فعالیت، سخت تر و زمان بر شده است. در همین رابطه دولت ها در سراسر جهان، مقررات و الزامات بیشتری را وضع می کنند و به همین دلیل راه اندازی پروژه های معدنی، زمان بیشتری به طول خواهد انجامید.

چالش دیگر در گذار به فرایند الکتریکی سازی، مربوط به تامین مالی پروژه ها است؛ چرا که بسیاری از بانک ها در کشورهای توسعه یافته، از پرداخت وام به صنایع معدنی سر باز می زنند و ترجیح داده تمرکز خود را بر روی پرداخت وام در راستای زنجیره ارزش و مواردی چون کارخانه های تولید باتری یا پروژه های مربوط به انرژی های تجدید پذیر قرار دهند.

در نهایت، شرکت های بزرگ معدنی همچون Rio Tinto (RIO) و «BHP Group (BHP.AX)» در سال های اخیر، هزینه های سرمایه ای خود را کاهش داده اند و ترجیح می دهند تمرکز خود را بر روی افزایش ظرفیت تولید واحدهای تولیدی قرار دهند تا سود بیشتری را برای سهام داران خود به ارمغان بیاورند. در جایی که برخی شرکت های بزرگ معدنی تمرکز خود را بر روی افزایش ظرفیت تولید واحدهای تولیدی قرار داده اند، اکثریت شرکت ها بیشتر تمایل به حفظ ظرفیت تولید موجود خود یا توسعه منابع مرتبط با گذار به انرژی های تجدید پذیر پیدا کرده اند. در همین زمینه می توان به تمایل شرکت «BHP»

Group (BHP.AX)» به استفاده از پتاس در فرایند تولید اشاره کرد.

حال سوال این است نقطه عطفی که موجب افزایش سرمایه گذاری در استخراج معادن می شود، چیست؟ در چنین زمانی است که اضطراب و نگرانی در تولیدکنندگان فلزات و به تبع آن کاهش ظرفیت تولید اتفاق خواهد افتاد؛ چرا که مصرف کنندگان در صنایع پایین دستی که نیازمند تامین مواد معدنی خود هستند، در خواهند یافت که عرضه کافی مواد اولیه برای تولید محصولات آن ها وجود ندارد.

پیشسازی خودروسازان در گذار به انرژی های تجدید پذیر

در حال حاضر این پویایی در گذار به انرژی های تجدید پذیر را می توان در تولیدکنندگان تجهیزات اصلی مانند تولیدکنندگان خودرو مشاهده کرد. در ابتدا، عمدتاً شرکت های تولیدکننده تجهیزات اصلی به دنبال امضای توافق هایی شامل تامین بودجه یا ارائه تضمین های مالی و خرید مواد اولیه از استخراج کنندگان معادن بودند اما به نظر می رسد بعدها شرکت های تولیدکننده تجهیزات اصلی به طور فزاینده ای تصمیم به دخیل کردن خود در فرایند استخراج شرکت های معدنی گرفتند.

در همین رابطه شرکت «Stellantis»، سومین خودروساز بزرگ جهان از لحاظ تعداد فروش، در ماه فوریه ۲۰۲۳ حدود ۱۵۵ میلیون دلار برای خرید سهام یک معدن مس در آرژانتین که توسط یکی از شرکت های تابعه «McEwen Mining» کانادا

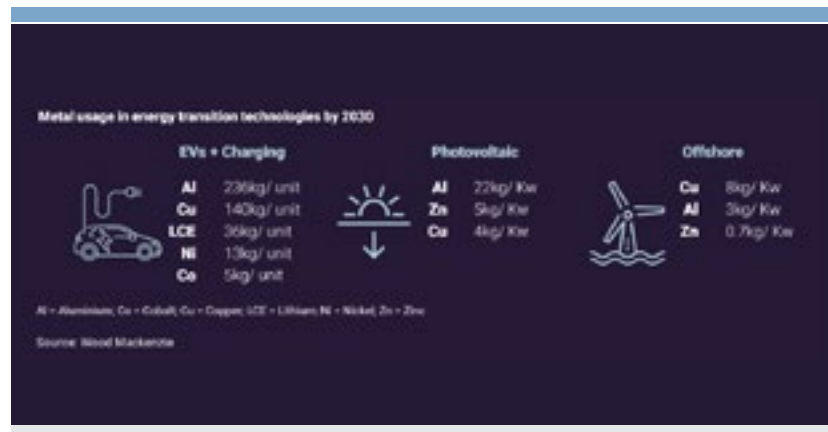
(MUX.TO) مدیریت می شود، سرمایه گذاری کرد. این خودروساز همچنین با شرکت استرالیایی Alliance Nickel (AXN.AX) قراردادی را برای خرید ۱۷۰ هزار تن نیکل و ۱۲ هزار تن سولفات کبالت امضا کرد. به علاوه این شرکت ۱۱،۵ درصد از سهام شرکت معدنی Alliance Nickel (AXN.AX) را به مبلغ ۹،۲ میلیون یورو (۱۰،۱ میلیون دلار آمریکا) خریداری کرد.

شرکت Alliance Nickel (AXN.AX) از این مبلغ به دست آمده به منظور توسعه پروژه «NiWest» خود در ایالت استرالیای غربی استفاده خواهد کرد. مبلغ سرمایه گذاری شده توسط شرکت «Stellantis»، حدود ۴۰ درصد از هزینه برنامه ریزی شده برای توسعه پروژه مذکور را پوشش خواهد داد. خودروسازان دیگری مانند شرکت جنرال موتورز (GM.N) و فولکس واگن نیز به منظور تقویت زنجیره تامین خود و افزایش تولید خودروهای الکتریکی، سرمایه گذاری مشترک و قراردادهای دیگری با شرکت های معدنی به امضا رساندند.

افزایش فعالیت های اخیر توسط تولیدکنندگان تجهیزات اصلی برای تامین منابع فلزاتی مانند لیتیوم و مس، بعید است که برای افزایش عرضه به سطوح مورد نیاز برای گذار به انرژی های تجدید پذیر کافی باشد. در واقع رسیدن به نقطه عطف افزایش ظرفیت تولید و استخراج شرکت های معدنی با میزان مد نظر هنوز فاصله زیادی دارد.

به همین دلیل شرکت های معدنی برای اینکه تولیدکنندگان تجهیزات اصلی متعهد به سرمایه گذاری در آن ها شوند، باید به دنبال روش های کاملاً جدید برای انجام معاملات خود باشند. در واقع استفاده از روش های سنتی جست و جو برای یک منبع ذخایر معدنی و سپس استخراج آن و به کار بردن روش فروش سهام و دارایی شرکت ها و تامین مالی از طریق انتشار اوراق بدهی، کاری سخت و زمان بر است و شاید دیگر جوابگو نباشد.

در عین حال تولیدکنندگان تجهیزات اصلی باید در مراحل اولیه از شرکت های معدنی کوچک تر حمایت کنند و ریسک بیشتری را در سرمایه گذاری های خود بپذیرند.



کاهش سود شرکت‌های صنعتی چین در ماه آپریل ۲۰۲۳

داده‌های رسمی نشان می‌دهد که حاشیه سود شرکت‌های صنعتی در چین در چهار ماهه اول سال ۲۰۲۳ کاهش یافته است؛ چراکه شرکت‌ها همچنان تحت تاثیر کاهش حاشیه سود و روند کند تقاضا در بحبوحه بازبایی اقتصادی این کشور قرار دارند.

ارائه گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از خبرگزاری رویترز، بر اساس داده‌های اداره ملی آمار چین (NBS)، حاشیه سود شرکت‌های صنعتی چین در بازه زمانی ماه‌های ژانویه تا آپریل، حدود ۲۰٫۶ درصد کاهش یافت؛ در حالی که این حاشیه سود در سه ماهه اول سال ۲۰۲۲، حدود ۲۱٫۴ درصد کاهش را به ثبت رساند.

بر اساس گزارش اداره ملی آمار چین تنها در ماه آپریل ۲۰۲۳، حاشیه سود شرکت‌های صنعتی کاهش ۱۸٫۲ درصدی را نسبت به سال ۲۰۲۲ به ثبت رساند. این حاشیه سود در ماه مارس ۲۰۲۳ حدود ۱۹٫۲ درصد کاهش داشت. بروس پانگ، اقتصاددان ارشد شرکت «Jones Lang Lasalle» بیان کرد: به طور کلی، شرکت‌های صنعتی به ویژه شرکت‌های خصوصی و سهامی، همچنان تحت تاثیر عواملی چون اثر پایه مربوط به تورم، فشار کوتاه‌مدت بر بازبایی اقتصادی و روند نزولی شاخص‌های تولیدکننده قرار دارند.

در حال حاضر شرکت‌های چینی هم با کاهش حجم تقاضا در این کشور و هم با کاهش حجم تقاضا در بازارهای عمده هدف صادرات مواجه هستند. به علاوه روند کاهش قیمت توسط تولیدکنندگان در آپریل ۲۰۲۳ سرعت بیشتری گرفت. همچنین شاخص قیمت تولیدکننده (PPI)، سریع‌ترین کاهش از ماه می ۲۰۲۰ را به ثبت رساند.

شرکت «Lenovo»، بزرگ‌ترین تولیدکننده رایانه‌های شخصی جهان، در اواخر ماه می اعلام کرد که درآمد و سود سه ماهه این شرکت در بازه ماه‌های ژانویه تا مارس ۲۰۲۳ کاهش یافته است و به دلیل ادامه کاهش حجم تقاضای جهانی برای رایانه‌های شخصی، حدود ۸ تا ۹ درصد از نیروی کار خود را تعدیل خواهد کرد.

تولیدکنندگان فولاد و سایر فلزات صنعتی نیز از کاهش حجم تقاضای جهانی متضرر شده‌اند. قیمت میلگرد‌های تقویت شده فولادی مورد استفاده در صنعت ساخت‌وساز در هفته منتهی به ۲۷ می ۲۰۲۳، به پایین‌ترین سطح خود در سه سال اخیر رسید. به گفته شرکت «Mysteel»، تنها یک سوم کارخانه‌های تولیدی این محصول در چین در حال حاضر حاشیه سود مناسبی از فروش این محصولات کسب می‌کنند.

شرکت «Baosteel»، شرکت تابعه بزرگ‌ترین فولادساز جهان یعنی شرکت «China Baowu Steel Group»، در یک پلت فرم تعاملی سرمایه‌گذاری در روز ۲۲ می ۲۰۲۳ اعلام کرد که به دلیل تفاوت بین قیمت خرید و فروش، قیمت فولاد در ماه می ۲۰۲۳ به دلیل روند نزولی بیش از حد انتظار بهبود حجم تقاضا کاهش یافت.

بر اساس تجزیه و تحلیل داده‌های ارائه شده، سود شرکت‌های خارجی در ماه‌های ژانویه تا آپریل ۲۰۲۳، حدود ۱۶٫۲ درصد نسبت به سال ۲۰۲۲ کاهش یافت؛ این در حالی است که شرکت‌های بخش خصوصی افت ۲۲٫۵ درصدی سود را تجربه کردند. همچنین سود ۲۷ بخش از ۴۱ بخش عمده صنعتی در بازه زمانی ماه‌های ژانویه تا آپریل ۲۰۲۳ کاهش یافت. در این بین صنعت ذوب فلزات آهنی و واحدهای فرآوری نورد با ۹۹٫۴ درصد کاهش سود، بیشترین افت را تجربه کردند.

سان شیائو، یکی از متخصصان آمارگر اداره ملی آمار چین اعلام کرد که چین قصد دارد تمرکز خود را بر بازبایی و گسترش حجم تقاضا، بهبود بیشتر مقدار تولید و بازاریابی و افزایش اعتماد تجاری افزایش دهد.

and Products Trade Fair

8th International Aluminium Technology, Machinery

Aluexpo

2023

12-14 October 2023, ISTANBUL



Istanbul Expo Center

Concurrent Symposium

alus'11

11th International Aluminium Symposium

TALSAD
TURKISH ALUMINIUM RECYCLERS ASSOCIATION



METEM
METAL ENGINEERS' TRAINING CENTER

**The Exclusive Hub
for the Eurasian
Aluminium Industry**

aluexpo.com



@hmankirosfairs

Supporters

TALSAD
TURKISH ALUMINIUM RECYCLERS ASSOCIATION



METEM
METAL ENGINEERS' TRAINING CENTER



KOSGEB

Organizer



Deutsche Messe

Hannover-Messe
Ankiros Fuarçılık A.Ş.



تولید

فولاد

زنگ‌نزن

فولاد مبارکه، نماد افتخاری ملی

Stainless
Steel

برای نخستین بار
در غرب آسیا

تلاشگران
فولاد مبارکه با
تولید فولاد زنگ‌نزن
(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