

سریع تر از امروز، فردا را خلق کنید...

آنلاین



فلزات

هفته نامه الکترونیکی خبری و تحلیلی فلزات آنلاین

شماره ۲۷۴ / تیر ماه ۱۴۰۲

رضا ساریخانی:

بهتر است از تولید حمایت نکنیم!

یوسف صمدی:

وقتی در روی یک پاشنه می چرخد!

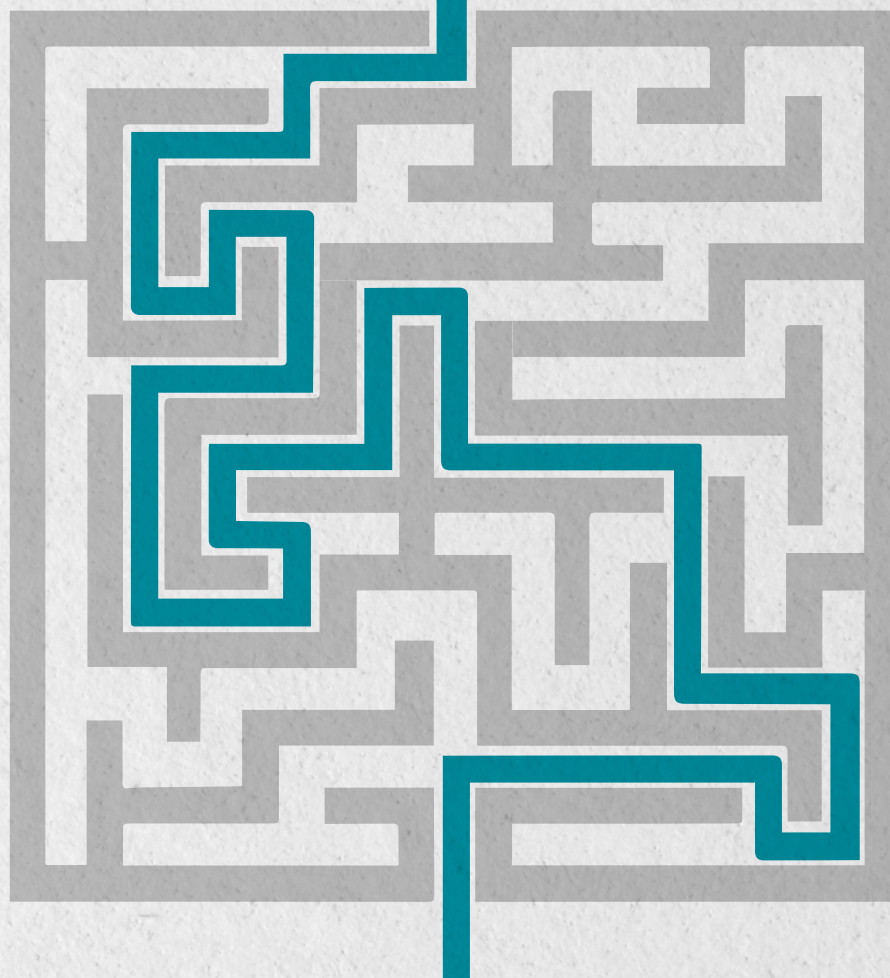
محسن شریفی:

صادرات، آبی روی آتش

مهران امینی تهرانی، مدیر عامل شرکت کهن بازار قرن:

**به کارگیری هوش مصنوعی
در صنعت فولاد یک ضرورت است**





شرکت مشاوره اقتصادی فلزات و مواد آرمان

شرکت مشاوره اقتصادی فلزات و مواد آرمان آتورپات

مشاور طرح جامع مس کشور

مشاور طرح جامع طلای کشور

بهترین روش پیش‌بینی آینده، خلق آن است...

www.aturpatconsulting.ir

هفته نامه الکترونیکی خبری و تحلیلی

شماره ۲۷۴



تاریخ انتشار: ۱۴۰۲/۰۴/۱۷

صاحب امتیاز و مدیر مسئول: اتابک خلیلی

طراح گرافیک: زهراسادات پورمرتضوی

کارشناس بازرگانی: یاسمن عباسی

اعضای تحریریه:

محمدرضا طارمی

فرنوش فضل الله

مریم باقری

شقایق تیموری

آدرس:

تهران | خیابان شریعی | بالاتر از تقاطع سمیه

پلاک ۱۱۴ | واحد یک

۰۲۱-۷۷۶۵۳۸۳۴



۰۲۱-۷۷۵۰۶۸۳۵



Info@felezatonline.ir



@felezatonline_ir



felezatonline



felezatonline



www.felezatonline.ir



فهرست:

سرمقاله

۴ خرد شوی، گر نشوی خُرده بین.....

گفت و گوی ویژه

۶ به کارگیری هوش مصنوعی در صنعت فولاد یک ضرورت است.....

فولاد

۱۲ نیازمند توسعه صادرات قطعات ریختگی هستیم.....

۱۴ بهتر است از تولید حمایت نکنیم!.....

۱۶ یکپارچگی دولت و بخش خصوصی، رمز بقای تولید است.....

۱۸ استرالیا و برزیل، بزرگترین صادرکنندگان سنگ آهن به چین.....

۲۰ پنج برداشت مهم از کنفرانس جهانی فولاد.....

۲۴ تسهیلات کم بهره، زمینه ساز توسعه و رشد تولید.....

آکومنیوم

۲۸ وقتی در روی یک پاشنه می چرخد!.....

۳۰ واردات ماشین آلات به روز تنها امید تولیدکنندگان.....

مس

۳۴ صادرات، آبی روی آتش.....

۳۶ میتسوبیشی، سهام دار بزرگترین معادن مس در جهان.....

۴۰ کانی مس، بازوی توانمند ملی مس.....

سرب و روی

۴۴ چشم انداز کاهش تقاضا برای فلز روی.....

معدن

۴۸ گل گهر، ثمره باورها و اراده پولادمردان.....

۵۲ شرکت «BHP» به دنبال کربن زدایی فرایند استخراج و تولید در معادن.....

فلزات آلیاژی و آلیاژها

۵۶ افزایش حجم تقاضا برای باتری های فرسوده در کره جنوبی.....

۵۸ کاهش قیمت لیتیوم در بازار فیزیکی چین.....

۶۲ بررسی احتمال صادرات سولفات نیکل ارزان چین.....

بورس و اقتصاد

۶۶ تاثیر کاهش نرخ بهره در اقتصاد برزیل.....

۶۸ اردوغان چه دستاوردی برای اقتصاد ترکیه خواهد داشت؟.....

صنایع مصرف کننده

۷۲ افزایش حجم سفارش های تولید قطعات هواپیما در هند.....

۷۴ صنعت پلیمر؛ گرفتار چالش های داخلی.....

خردشوی، گرنشوی خرده‌بین



محمد باقری

ملی استاندارد، در جریمه کردن و یا اعطای نمره منفی و ابطال موقت پروانه استاندارد واحد تولیدی است چرا که این سازمان قدرت اجرای قضایی نداشته و جریمه‌های در نظر گرفته شده توسط این سازمان برای متخلفان، بازدارندگی کافی جهت جلوگیری از تولید و فروش محصول غیراستاندارد را نداشته است.

با توجه به اینکه سیم و کابل به طور کلی یک کالای گران قیمت و سرمایه‌ای است، اختلاف قیمت سیم و کابل استاندارد و غیراستاندارد بسیار زیاد بوده و محصولات غیراستاندارد به دلیل قیمت پایین مورد توجه بیشتری قرار می‌گیرند؛ این در حالی است که مصرف‌کنندگان چندین برابر این اختلاف قیمت را در تلفات الکتریکی بسیار بالایی که این محصولات دارند، پرداخت می‌کنند و ریسک خطرات جانی و آتش‌سوزی را می‌پذیرند. علی‌رغم اینکه استفاده از کالای مرغوب، دغدغه مدیران سازمان ملی استاندارد است، متأسفانه این سازمان به عنوان اصلی‌ترین متولی استفاده از کالای باکیفیت، هیچ‌گاه از توانایی خود برای فرهنگ‌سازی در این مورد با استفاده از رسانه‌های ملی، بهره‌نبرده است؛ اگر هم اقداماتی انجام شده، به طور کلی برای تمام محصولات بوده و اقدامات موثری برای استفاده سیم و کابل استاندارد صورت نگرفته است. متأسفانه تولیدکنندگان معتبر سیم و کابل، بیشترین زیان را از تولید و عرضه سیم و کابل غیراستاندارد متحمل می‌شوند و با مشکلاتی مانند تولید و عرضه محصولات تقلبی با برند تجاری خود روبه‌رو هستند؛ به همین دلیل تولیدکنندگان معتبر تصمیم گرفتند ضمن تبلیغ محصول خود، راهکارهای تشخیص سیم و کابل غیراستاندارد را توسط رسانه‌های اجتماعی به مشتریان آموزش دهند؛ به نظر می‌رسد که این حرکت موثر واقع شده است. علاوه بر این تولیدکنندگان سیم و کابل از طریق انجمن صنفی خود و با انتشار نشریه صنعت سیم و کابل، در تلاش هستند تا در فرهنگ‌سازی استفاده از محصولات استاندارد سهیم باشند.

شرکت‌های تولیدکننده سیم و کابل، وظیفه و مسئولیت خود را به خوبی می‌دانند؛ به همین دلیل با سرمایه‌گذاری در بخش کنترل و تضمین کیفیت در واحد تولیدی و همچنین تامین تجهیزات مناسب و آموزش نیروی انسانی مجرب، تعهد به تولید کالای استاندارد را ثابت کرده‌اند اما با توجه به خسارات جبران‌ناپذیر تولید و مصرف سیم و کابل غیراستاندارد، بهتر است مجلس قوانینی بازدارنده و اجرایی تصویب کند تا سازمان‌های ملی استاندارد و تعزیرات حکومتی بتوانند برخورد قضایی با متخلفان داشته باشند. اجرای صحیح استانداردها توسط تولیدکنندگان و برخورد یکسان سازمان ملی استاندارد با آن‌ها، باعث ایجاد امنیت اقتصادی و ایجاد یک محیط سالم برای رقابت بین تولیدکنندگان می‌شود؛ اگر استاندارد را به طور کلی یک معیار سنجش مشترک برای بررسی کیفیت سیم و کابل در نظر بگیریم، سودآوری شرکت‌ها با رعایت استاندارد بیشتر خواهد شد و آن‌ها در بازارهای جهانی حرفی برای گفتن خواهند داشت.

صنعت سیم و کابل، یکی از صنایع استراتژیک در دنیا است و شرکت‌های دولتی بسیاری در جهان در این حوزه سرمایه‌گذاری کرده و فعالیت‌های گسترده‌ای دارند. همان‌طور که می‌دانیم، سیم و کابل نقش اصلی و اساسی را در انتقال نیرو بین تاسیسات الکتریکی و صنعتی و همچنین صنعت ساختمان‌سازی بر عهده دارد؛ به همین دلیل اهمیت استاندارد و انتخاب سیم و کابل با کیفیت، بسیار بالاست. استفاده از سیم و کابل غیراستاندارد در ساختمان، خطرات جبران‌ناپذیری مانند آتش‌سوزی را به همراه خواهد داشت. متأسفانه بیشترین آمار مربوط به آتش‌سوزی در ایران، آتش‌سوزی به دنبال استفاده از سیم و کابل‌های غیراستاندارد بوده است.

بیشتر استانداردهای تعریف شده در صنعت سیم و کابل کشور، بر اساس ترجمه استاندارد «IEC» است و ما هیچ استاندارد بومی برای سیم و کابل نداریم؛ چرا که تدوین استاندارد برای صنعت سیم و کابل، مستلزم برخورداری از علم و آگاهی لازم برای طراحی سیم و کابل است و این استاندارد باید توجه به پارامترهای مختلفی همچون ولتاژ، فرکانس شبکه، نوع و محل نصب، کاربرد سیم و کابل و حتی نوع مصرف‌کننده، چه صنعتی و چه خانگی متغیر است. ترجمه فارسی موجود در استانداردهای سیم و کابل کشور، بسیار قدیمی بوده و سازمان ملی استاندارد چند سال قبل تصمیم گرفت با صفحه‌آرایی جدید استانداردها، تنها کمی ظاهر آن‌ها را بهتر کند اما به طور کلی در محتوای استانداردها تغییری ایجاد نشده است. با توجه به اینکه مشخصات پلیمرهای مورد استفاده در این صنعت به‌روز شده است، بهتر است برخی از این استانداردها مورد بازبینی قرار بگیرند؛ همچنین این استانداردها در برخی کابل‌ها مانند کابل‌های هوایی خودنگهدار و کابل‌های فتوولتائیک، نیاز به آموزش و گسترش بیشتری دارند.

شبکه تولید، توزیع و فروش سیم و کابل بسیار گسترده و وسیع است و کنترل همه این مراحل برای سازمان ملی استاندارد، بسیار سخت و یا حتی غیرممکن است. هدف‌گذاری بخش نظارتی سازمان ملی استاندارد، بیشتر متمرکز در مرحله تولید است و در مرحله‌ای با هماهنگی سازمان تعزیرات با بازرسی واحدهای فروش، به طور محدودی از عرضه سیم و کابل غیراستاندارد جلوگیری می‌شود. حد نهایی قدرت اجرایی سازمان



فولاد

آلومینیوم

مس

سرب و روی

معدن

فلزات آلیاژی و آلیاژها

بورس و اقتصاد

صنایع مصرف کننده

مهران امینی تهرانی، مدیرعامل شرکت کهن بازار قرن در گفت‌وگو با «فلزات آنلاین»:

به کارگیری هوش مصنوعی در صنعت فولاد یک ضرورت است

◀ توسعه سرمایه‌گذاری در کشورهای منطقه



فناوری‌های نوین و جدید از جمله هوش مصنوعی و اینترنت اشیا، به مرور توانسته‌اند بر بخش‌های مختلف به ویژه صنعت و معدن اثرگذار واقع شده و با توجه به سرعت بالای توسعه و پیشرفت دانش و تکنولوژی، روز به روز بر نقش آن‌ها افزوده می‌شود. صنعت فولاد نیز به عنوان یکی از صنایع پر اهمیت و استراتژیک از این قاعده مستثنی نبوده و آثار تکنولوژی‌های روز دنیا جهت تولید محصولات جدید و ارزش افزا به خوبی در آن دیده می‌شود. استفاده از هوش مصنوعی در صنعت فولاد، می‌تواند به بهبود کیفیت، کارایی تولید و همچنین پایداری و توسعه این صنعت کمک کند. در حال حاضر توسعه و بهره‌برداری از این فناوری به دلیل تاثیر مثبتی که در بهبود عملکرد و افزایش بهره‌وری دارد، به یک امر حیاتی برای شرکت‌های فولادی تبدیل شده است و بر همین اساس ضرورت دارد این شرکت‌ها، همکاری با فعالان حوزه هوش مصنوعی را بیش از پیش در دستور کار خود قرار دهند. شرکت کهن بازار قرن، یکی از شرکت‌های مطرح و شناخته شده کشور در حوزه بازاریابی دیجیتال و هوش مصنوعی به شمار می‌آید که به منظور توسعه و به کارگیری فناوری‌های جدید در این عرصه، نسبت به سرمایه‌گذاری در کشورهای خارجی همچون عمان اقدام کرده است. این شرکت در تلاش است ضمن استفاده از فناوری‌های نوین و روز دنیا، همکاری گسترده و اثرگذاری با شرکت‌های بزرگ فولادی کشور داشته باشد و نقش اثرگذاری در توسعه و پیشرفت صنعت فولاد ایفا کند. در همین راستا، خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی فلزات آنلاین گفت‌وگویی با مهران امینی تهرانی، مدیرعامل شرکت کهن بازار قرن تدارک دیده است که متن کامل آن را در ادامه خواهید خواند:

◀ در خصوص تاریخچه و زمینه فعالیت شرکت کهن بازار قرن توضیحاتی ارائه بفرمایید.

شرکت کهن بازار قرن در سال ۱۳۹۵، فعالیت خود را در حوزه طراحی وب سایت و بازاریابی دیجیتال در شهر تهران آغاز کرد و در ادامه موفق به راه‌اندازی بزرگ‌ترین و پرامکانات‌ترین سایت فروشگاه اینترنتی در سال ۱۳۹۷ شد. این شرکت با هدف ارائه خدمات حرفه‌ای در زمینه طراحی و توسعه وب سایت‌ها، سئو و بهینه‌سازی سایت، تبلیغات دیجیتال، مدیریت شبکه‌های اجتماعی و سایر خدمات مرتبط با بازاریابی دیجیتال تشکیل شده است. از جمله اقدامات شرکت کهن بازار قرن در زمینه طراحی و توسعه وب سایت‌ها، می‌توان به طراحی سایت‌های شخصی، شرکتی و فروشگاه‌های اشاره کرد. این شرکت با استفاده از طراحی‌های حرفه‌ای و مدرن، سایت‌هایی با رابط کاربری کارآمد و قابلیت دسترسی بالا ارائه می‌دهد. ما طی سال‌های ۱۳۹۹ تا ۱۴۰۱، در کشورهای مختلف حضور پیدا کردیم و به عنوان مشاور در بخش بازاریابی دیجیتال، طراحی سایت و هوش مصنوعی به فعالیت خود ادامه دادیم؛ همچنین برای توسعه کسب‌وکار و استفاده از به‌روزترین فناوری‌های هوش مصنوعی، بازاریابی دیجیتال و... در کشور عمان با ثبت دو شرکت در زمینه بازاریابی دیجیتال و همچنین بلاک‌چین و نیز کشورهای اتریش و کانادا فعالیت خود را گسترش دادیم و طی چند ماه آینده، برنامه‌های مختلفی در پلتفرم‌های مذکور اجرا خواهیم کرد. شرکت کهن بازار قرن مفتخر است که در حضور بزرگان و سایر فعالان این حوزه، مسیر موفقیت خود را از ابتدا با به‌کارگیری دانش فنی و نخبگان کشوری طی کرده است. در حال حاضر نیز در زمینه به‌کارگیری هوش مصنوعی در صنعت فولاد، توانسته‌ایم طراحی‌هایی را انجام دهیم و با افتخار پیشگام هوش مصنوعی در این صنعت مهم هستیم. امیدواریم در این زمینه با همکاری شرکت‌ها و کارخانجات فولادی بتوانیم صنعت فولاد کشور را به عالی‌ترین جایگاه و رتبه در سطح منطقه و جهان برسانیم.

این شرکت تلاش می‌کند

با استفاده از الگوریتم‌های

پیشرفته هوش مصنوعی

و یادگیری عمیق، به

صورت هوشمندانه و با

دقت بالا به تحلیل رفتار

مشتریان، شناسایی نیازها

و خواسته‌های آن‌ها،

پیش‌بینی رفتار آینده

مشتریان و بهینه‌سازی

تجربه خرید آن‌ها بپردازد

◀ این مجموعه در زمینه برندسازی و توسعه بازارهای هدف خود، چه اقداماتی در دستور کار دارد؟

مجموعه کهن بازار قرن در زمینه برندسازی و توسعه بازارهای هدف، اقدامات متنوعی را در دستور کار قرار داده است. این شرکت با ارائه خدمات با کیفیت و متنوع توانسته است رضایت مشتریان خود را جلب کند و به یکی از پرطرفدارترین شرکت‌های بازاریابی دیجیتال کشور تبدیل شود.

امروزه هوش مصنوعی به عنوان یکی از ابزارهای مهم برای برندسازی و توسعه بازارهای هدف در نظر گرفته می‌شود. این شرکت تلاش می‌کند با استفاده از الگوریتم‌های پیشرفته هوش مصنوعی و یادگیری عمیق، به صورت هوشمندانه و با دقت بالا به تحلیل رفتار مشتریان، شناسایی نیازها و خواسته‌های آن‌ها، پیش‌بینی رفتار آینده مشتریان و بهینه‌سازی تجربه خرید آن‌ها بپردازد. ما همواره تلاش می‌کنیم با استفاده از تکنولوژی‌های هوش مصنوعی، اطلاعات فراوانی از رفتار مشتریان را جمع‌آوری و تحلیل کنیم تا بهترین راهکارها را

برای جذب مشتریان جدید، حفظ مشتریان قدیمی و افزایش فروش به دست آوریم. به عنوان مثال، می‌توانیم با استفاده از الگوریتم‌های هوشمند، به طور دقیق مشخص کنیم که مشتریان در جست‌وجوی چه محصولاتی هستند و در نتیجه بهترین محصولات را با توجه به نیازهای آن‌ها پیشنهاد دهیم. در حالت کلی، شرکت کهن بازار قرن با استفاده از تکنولوژی‌های پیشرفته خود، سعی دارد بهبود تجربه خرید مشتریان را افزایش دهد و در نتیجه باعث افزایش فروش و بهبود برندسازی شرکت‌ها شود. اقداماتی همچون ارائه خدمات پس از فروش حرفه‌ای و قابل اعتماد به منظور حفظ رضایت مشتریان و افزایش تبلیغات در رسانه‌های مختلف به منظور جذب مشتریان جدید و توسعه بازارهای هدف، در راستای برندسازی و توسعه بازارهای هدف کهن بازار قرن بسیار موثر بوده و به افزایش فروش شرکت‌ها، کارخانه‌ها و در نهایت رضایت مشتریان این مجموعه‌ها کمک شایانی کرده است. بنابراین در یک نتیجه‌گیری کلی می‌توان گفت که برای برندسازی و توسعه بازارهای هدف خود، باید به تحلیل بازار، تعیین اهداف، استراتژی برندسازی، تعیین نقاط قوت و ضعف، رقابت با سایر برندها، استفاده از رسانه‌های اجتماعی، ارائه خدمات و محصولات با کیفیت بالا، برنامه‌ریزی دقیق، ایجاد ارتباط با مشتریان و بررسی ارزیابی پیشرفت‌ها توجه داشت که خوشبختانه تمامی این موارد در شرکت کهن بازار قرن مورد استفاده قرار گرفته‌اند.

◀ نقش هوش مصنوعی در توسعه واردات و صادرات مواد معدنی و فلزی را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

صادرات و واردات مواد معدنی و فلزی، از بخش‌های مهمی است که می‌توان با استفاده از روش‌های هوش مصنوعی آن‌ها را بهبود بخشید. برخی از راهکارهایی که می‌توان برای بهبود وضعیت واردات و صادرات مواد معدنی و فلزی ارائه کرد، شامل پیش‌بینی قیمت‌های بازار، بهینه‌سازی زنجیره تامین، بهبود کیفیت

مانند تصاویر و ویدئو استفاده می‌شود. الگوریتم‌های یادگیری تقویتی، بر پایه یادگیری از تجربه استوار هستند و برای تصمیم‌گیری در شرایط تصادفی و پویا استفاده می‌شوند. در این الگوریتم، یک عامل هوشمند در یک محیط تصادفی عمل می‌کند و با استفاده از سیگنال‌های پاداش و تنبیه، یاد می‌گیرد که در شرایط مختلف چه تصمیماتی را بگیرد. الگوریتم‌های خوشه‌بندی برای دسته‌بندی داده‌های بزرگ و پیچیده استفاده می‌شوند. در این الگوریتم، داده‌ها بر اساس ویژگی‌های خاص خود به خوشه‌های مجزا تقسیم می‌شوند. الگوریتم‌های تحلیل مسیر برای پردازش داده‌های مکانی و تحلیل رفتار و حرکت افراد و اشیا در محیط‌های مختلف استفاده می‌شوند. این الگوریتم‌ها با استفاده از داده‌های جمع‌آوری شده از سامانه‌های مبتنی بر مکان، الگوهای حرکت و رفتار را تحلیل می‌کنند.

◀ وجه تمایز شرکت کهن بازرار قرن با سایر شرکت‌های فعال در این عرصه چیست؟

وجه تمایز بهترین شرکت‌های فعال در عرصه هوش مصنوعی با سایر شرکت‌ها در چندین جنبه متفاوت قابل تشخیص است؛ بهترین شرکت‌های فعال در این زمینه از برتری‌های محسوسی در توانایی پردازش داده‌های بزرگ، تحلیل زبان طبیعی، بینایی ماشین، تعامل با کاربران و اختراع و تولید فناوری‌های جدید برخوردارند. بهترین شرکت‌های هوش مصنوعی از الگوریتم‌های پیشرفته مبتنی بر یادگیری عمیق و شبکه‌های عصبی استفاده می‌کنند تا به دقت بیشتری در تحلیل داده‌ها برسند. آن‌ها از الگوریتم‌های پیشرفته برای تحلیل متن‌های زبان طبیعی و استخراج اطلاعات استفاده می‌کنند. همچنین این شرکت‌ها از شبکه‌های عصبی و الگوریتم‌های پیچیده برای تشخیص و تفکیک اجسام مختلف و روش‌های پیشرفته برای تحلیل رفتار کاربران و پیش‌بینی نیازهای آن‌ها استفاده می‌کنند. بهترین شرکت‌های هوش مصنوعی قادر به اختراع و تولید فناوری‌های

▶ بهترین شرکت‌های فعال

در این زمینه از برتری‌های

محسوسی در توانایی

پردازش داده‌های بزرگ،

تحلیل زبان طبیعی، بینایی

ماشین، تعامل با کاربران و

اختراع و تولید فناوری‌های

جدید برخوردارند

هوش مصنوعی، بهبود عملکرد سیستم‌های کنترل و مانیتورینگ در کارخانه‌های فولادی را به همراه خواهد داشت؛ ضمن اینکه با استفاده از هوش مصنوعی می‌توان به بهبود مدیریت زنجیره تامین در صنعت فولاد و کاهش هزینه‌های مربوط به لجستیک و تامین مواد اولیه پرداخت. این مهم منجر به بهبود مدیریت تعمیر و نگهداری دستگاه‌ها و تجهیزات در کارخانه‌های فولادی و کاهش هزینه‌های مربوط به تعمیر و نگهداری خواهد شد.

▶ کاربرد انواع الگوریتم‌های تعریف شده در این بخش به چه نحوی است؟

ما از الگوریتم‌های متنوعی برای ارائه پاسخ‌ها استفاده می‌کنیم؛ شبکه‌های عصبی که بر پایه ساختار عصبی مغز انسان ساخته شده‌اند و برای پردازش داده‌های پیچیده و مدل‌سازی الگوهای پیچیده استفاده می‌شوند. در این الگوریتم، داده‌های ورودی از طریق لایه‌های مختلف شبکه‌ای که شامل گره‌های محاسباتی هستند، پردازش می‌شوند و در نهایت خروجی تولید می‌شود. یادگیری عمیق، یک روش هوش مصنوعی به شمار می‌آید که بر پایه شبکه‌های عصبی عمیق استوار است. این روش برای تشخیص الگوها و ویژگی‌های پیچیده در داده‌های بزرگ و پیچیده

محصولات، بهبود امنیت و حفاظت از محصولات و بهبود مدیریت ریسک است. با استفاده از الگوریتم‌های هوش مصنوعی، می‌توان به پیش‌بینی دقیق قیمت‌های بازار برای مواد معدنی و فلزی دست یافت که این کار می‌تواند به کاهش هزینه‌های واردات، صادرات و در نتیجه افزایش سودآوری کمک کند. همچنین با به کارگیری این مهم، می‌توان به بهبود مدیریت زنجیره تامین در صادرات و واردات مواد معدنی و فلزی دست پیدا کرد که این امر می‌تواند به کاهش هزینه‌های لجستیک و تامین مواد اولیه کمک کند. با استفاده از الگوریتم‌های یادگیری ماشین و تحلیل داده‌ها، می‌توان به بهبود کیفیت محصولات و افزایش اعتبار برند در بازار جهانی رسید. به کارگیری روش‌های هوش مصنوعی، به بهبود امنیت و حفاظت از محصولات در مسیر واردات و صادرات مواد معدنی و فلزی منجر خواهد شد. ضمن اینکه با استفاده از الگوریتم‌های هوشمند، می‌توان به بهبود مدیریت ریسک در مسیر واردات و صادرات مواد معدنی و فلزی و کاهش هزینه‌های مربوط به بیمه‌های ناشی از ریسک‌های مربوطه دست پیدا کرد.

▶ در خصوص کاربرد هوش مصنوعی در صنعت فولاد توضیحاتی ارائه بفرمایید.

استفاده از هوش مصنوعی در صنعت فولاد می‌تواند منجر به بهبود کیفیت و کارایی فرایندهای تولید، بهینه‌سازی هزینه‌های تولید و مدیریت کارخانه‌های فولادی شود. با استفاده از الگوریتم‌های یادگیری عمیق و شبکه‌های عصبی، می‌توان به پیش‌بینی دقیق ترک‌ها، ناهمواری‌ها و عیوب دیگر در محصولات فولادی پرداخت که این امر می‌تواند منجر به بهبود کیفیت محصولات و کاهش هزینه‌های بازرسی شود. همچنین با استفاده از الگوریتم‌های بهینه‌سازی و یادگیری تقویتی، می‌توان به بهبود کارایی فرایندها و کاهش هزینه‌های تولید در صنعت فولادی دست پیدا کرد. همچنین استفاده از دیگرام‌های سیستم خودکار مبتنی بر



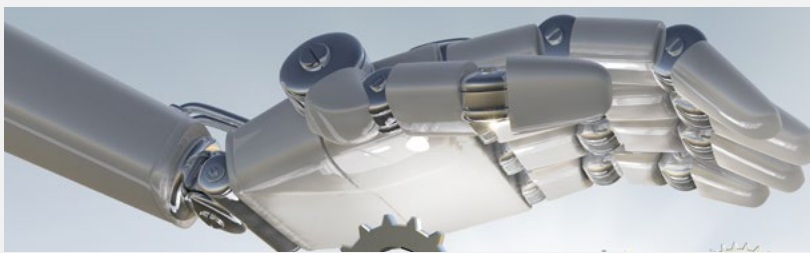
◀ چه چشم‌انداز و آینده‌ای برای شرکت کهن بازار قرن متصور هستید؟

شرکت کهن بازار قرن، یکی از شرکت‌های پیشرو در زمینه بازاریابی دیجیتال و هوش مصنوعی محصولات فولادی در ایران شناخته می‌شود. با توجه به روند روبه‌رشد هوش مصنوعی در سال‌های اخیر و نیز نیاز روزافزون صنعت فولاد به بهره‌گیری از این فناوری، می‌توان انتظار داشت که شرکت کهن بازار قرن نیز در آینده از هوش مصنوعی برای بهبود فرایندهای تولید و افزایش کارایی آن‌ها بهره‌برد. بر همین اساس شرکت می‌تواند نیازهای بازار را بهتر پیش‌بینی کرده و برنامه‌ریزی بهینه‌تری را برای تولید و توزیع محصولات خود داشته باشد. به طور کلی، استفاده از هوش مصنوعی در صنعت فولاد ایران می‌تواند به بهبود کیفیت، رشد تولید و همچنین پایداری و توسعه این صنعت کمک کند. توسعه و بهره‌برداری از این فناوری به دلیل تاثیر مثبتی که در بهبود عملکرد و افزایش بهره‌وری دارد، به یک ضرورت برای شرکت‌های فولادی تبدیل شده است؛ بر همین اساس ما تلاش می‌کنیم روزبه‌روز بر دانش و تکنولوژی خود در این زمینه بیفزاییم و همکاری خود را با شرکت‌های فولادی بیش از پیش افزایش دهیم.

میلیارد تومان است را می‌توان با این طرح به گونه‌ای اجرا کرد که به حداقل میزان ممکن برسد. علاوه بر تحلیل داده‌های بزرگ و یادگیری عمیق، بینایی ماشین، پردازش زبان طبیعی و رباتیک، شرکت‌های فعال در عرصه هوش مصنوعی، به دنبال توسعه فناوری‌های جدید در زمینه اینترنت اشیا هستند تا بتوانند از داده‌های جمع‌آوری شده از اشیا مختلف استفاده کنند و بهبود عملکرد سیستم‌های هوشمند را فراهم آورند. در حالت کلی می‌توان گفت که هدف اصلی ما از سرمایه‌گذاری در کشورهای خارجی، توسعه و ارائه راهکارهای هوشمند به مشتریان خود با استفاده از فناوری‌های هوش مصنوعی است که بهبود عملکرد، کاهش هزینه‌ها و افزایش سطح رضایت مشتری را به دنبال دارد. برای مثال، یک شرکت می‌تواند در زمینه تحلیل داده‌ها، پردازش زبان طبیعی، بینایی ماشین و یا سیستم‌های خودکار، راهکارهای هوشمند ارائه دهد. هدف این شرکت ممکن است شامل افزایش کارایی و بهره‌وری در سازمان‌ها، کاهش هزینه و زمان تولید، افزایش کیفیت و دقت خدمات و محصولات و یا بهبود تجربه کاربری در محصولات و خدمات باشد.

جدید هستند که قابلیت رقابت با رقبای خود را دارند و به دنبال ایجاد راهکارهای نوین و بهبود محصولات خود هستند. به جرات می‌توان گفت در صنعت فولاد ایران، کهن بازار قرن تنها شرکتی به شمار می‌آید که توانسته است اقدامات گسترده و اثرگذاری را در این حوزه انجام دهد.

◀ شرکت کهن بازار قرن با چه اهدافی اقدام به سرمایه‌گذاری در کشورهای خارجی کرده است؟ ما با هدف توسعه و به کارگیری فناوری‌های جدید، اقدام به سرمایه‌گذاری در سایر کشورها کرده‌ایم. به دلیل رقابت شدید در صنعت هوش مصنوعی، شرکت‌های فعال در این حوزه جهت حفظ رقابت‌پذیری، باید همواره به دنبال توسعه فناوری‌های جدید و بهبود محصولات خود باشند. در این خصوص طرحی آماده اجراست که از ابتدا تا انتهای چرخه صنعتی فولاد را بررسی کرده و به جرات می‌توان گفت که در این طرح، از ائتلاف انرژی در تولید انواع محصولات تا فروش نهایی آن‌ها را مورد بررسی و تحلیل قرار داده‌ایم. هزینه‌هایی که کارخانه‌ها و شرکت‌های فولادی بابت مسائل جانبی و... متحمل می‌شوند و رقمی بالغ بر چند ۱۰۰





فولاد

نیازمند توسعه صادرات قطعات ریختگی هستیم

بهتر است از تولید حمایت نکنیم!

یکپارچگی دولت و بخش خصوصی، رمز بقای تولید است

استرالیا و برزیل، بزرگ‌ترین صادرکنندگان سنگ آهن به چین

پنج برداشت مهم از کنفرانس جهانی فولاد

تسهیلات کم بهره، زمینه‌ساز توسعه و رشد تولید



مدیرعامل شرکت چدنیت صدر:

نیازمند توسعه صادرات قطعات ریختگی هستیم

مدیرعامل شرکت چدنیت صدر، تولیدکننده قطعات چدنی گفت: مهم‌ترین عاملی که می‌تواند زمینه‌ساز خروج صنایع مختلف به ویژه ریخته‌گری از بحران حاکم شود، از سرگیری روابط بین‌المللی و توسعه صادرات به کشورهای منطقه است؛ در غیر این صورت نمی‌توان انتظار داشت صنایع چدن و فولاد پیشرفت چندانی در روزهای پیش رو داشته باشند.

کم‌سولفور و پرسولفور، بخش دیگری از مواد اولیه مورد نیاز ماست که از طریق واردات تامین می‌شود. روزهای پایانی سال گذشته که قیمت ارز به یک‌باره اوج گرفت و افزایش چشمگیری پیدا کرد، نتوانستیم گرافیت مورد نیاز خود را تامین کنیم و به همین علت در تولید خود با مشکل مواجه شدیم. بخش عمده‌ای از فروآلیاژها مانند فروسیلیس و فرومنگنز از بازار داخلی تامین

مشخص نیست که قیمت آن در هفته بعد، کاهش خواهد یافت و یا افزایش پیدا خواهد کرد.

■ نوسان نرخ ارز به واردات گرافیت آسیب زده است

مدیرعامل شرکت چدنیت صدر ادامه داد: یکی دیگر از چالش‌های مهمی که فرایند تولید را تحت تاثیر قرار داده، نوسان نرخ ارز است. گرافیت

محمد تورانی حیرت در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» بیان کرد: زمینه فعالیت شرکت چدنیت صدر، تولید اتصالات آبرسانی، شیرآلات صنعتی و دریچه‌های فاضلاب از جنس چدن داکتیل است. شرکت آب و فاضلاب، جزو مهم‌ترین مشتریان محصولات چدنیت صدر محسوب می‌شود و ما بخش عمده‌ای از دریچه‌های فاضلاب مورد نیاز این شرکت در استان‌های مختلف کشور را تامین می‌کنیم.

وی در خصوص چالش‌های موجود در تامین مواد اولیه، عنوان کرد: قراضه چدنی، بخش عمده ماده اولیه مورد نیاز شرکت را تشکیل می‌دهد و نوسان قیمت، مهم‌ترین چالشی است که در این زمینه با آن مواجه هستیم. متأسفانه قیمت مشخصی برای ضایعات آهنی و چدنی وجود ندارد و همین مسئله باعث شده است تا برنامه‌ریزی دقیقی برای تولید و فروش محصولات خود نداشته باشیم. قیمت‌گذاری ضایعات در داخل کشور توسط برخی بنگاه‌های معاملاتی مانند ثامن انجام می‌شود. با این وجود، ما باز هم موفق به خرید ضایعات با قیمت تعیین‌شده نمی‌شویم و به ناچار ضایعات مورد نیاز خود را حدود یک هزار تومان بالاتر از نرخ مصوب تامین می‌کنیم. برای مثال، در حال حاضر قیمت ضایعات چدن داکتیل درشت‌بار که توسط بنگاه ثامن اعلام شده، ۱۱ هزار و ۵۰۰ تومان به ازای هر کیلوگرم است؛ در حالی که ما همین ضایعات را با قیمت حدود ۱۲ هزار و ۵۰۰ تومان به ازای هر کیلوگرم در بازار خریداری می‌کنیم و



می‌شود و خوشبختانه این محصولات با کیفیت عالی در بازار وجود دارد اما برای مثال، فروکروم توسط چند تولیدکننده محدود در داخل تولید می‌شود و به همین علت گاهی اوقات ناچار به واردات آن هستیم و نوسان نرخ ارز در این بخش هم منجر به مشکلاتی برای ما شده است. محصولات تولید شده در شرکت چندنیت صدر همگی پیش‌فروش می‌شوند و زمانی که ما نسبت به خرید مواد اولیه اقدام می‌کنیم، با افزایش قیمت به دنبال نوسان نرخ ارز مواجه شده و این مسئله به شدت تولید مجموعه را تحت تاثیر قرار می‌دهد.

تورانی حیرت در ادامه به قطعی برق واحدهای صنعتی در روزهای اخیر اشاره کرد و گفت: چندین سال است که قطعی برق به سایر مشکلات تولیدکنندگان اضافه شده و شرایط تولید در حدود سه ماه از سال را دشوار کرده است. از نیمه خرداد ماه امسال، برق شرکت‌های فعال در شهرک صنعتی عباس‌آباد طی دو روز در هفته قطع می‌شود و تنها اتفاق مثبتی که در این زمینه رخ داده است، اعلام زمان‌بندی دقیق قطعی برق مجموعه است. با این شرایط، چه شخص و یا سازمانی جوابگوی نیازهای معیشتی کارگران در روزهای تعطیل کاری، آن هم در وسط هفته خواهد بود؟ کوره‌های موجود در داخل کارخانه ما همگی القایی هستند و اساس کار این کوره‌ها برق است. حال اگر برق مجموعه دو روز در هفته قطع شود، علاوه بر روز پایانی هفته، ما ۱۲ روز کاری طی یک ماه را از دست خواهیم داد و این در حالی است که موظف به پرداخت حقوق نیروی انسانی تحت هر شرایطی هستیم. زمانی که تولید مجموعه حدود ۴۰ درصد کاهش یافته و به دنبال آن فروش و درآمد هم افت پیدا کرده است، چگونه می‌توانیم نسبت به پرداخت حقوق اقدام کنیم؟

وی خاطرنشان کرد: تعداد نیروی انسانی شاغل در شرکت چندنیت صدر ۱۰۰ نفر است که بخش عمده‌ای از آن را نیروی انسانی غیر متخصص و کارگران ساده تشکیل می‌دهد. ما باید بتوانیم نقدینگی لازم جهت پرداخت حقوق و مزایای این

افراد را تامین کنیم که متأسفانه قطعی برق و به دنبال آن کاهش تولید، نه تنها شرکت چندنیت صدر بلکه اکثر واحدهای تولیدی کوچک مقیاس را در این زمینه با مشکل مواجه کرده است. از طرفی، دریافت تسهیلات بانکی جهت تامین نقدینگی نیز به شدت دشوار و زمان‌بر شده است و در نهایت ناچاریم یا تولید خود را کاهش دهیم و یا نسبت به تعدیل نیروی انسانی اقدام کنیم. این تولیدکننده قطعات چدنی با اشاره به

**از نیمه خرداد ماه امسال،
برق شرکت‌های فعال در
شهرک صنعتی عباس‌آباد
طی دو روز در هفته قطع
می‌شود و تنها اتفاق
مثبتی که در این زمینه
رخ داده است، اعلام
زمان‌بندی دقیق قطعی
برق مجموعه است**

اینکه کوره‌های القایی موجود در کارخانه همگی وارداتی هستند، اظهار داشت: یکی دیگر از چالش‌های پیش روی تولید در شرکت چندنیت صدر، تامین قطعات پدکی است. کوره‌های القایی موجود در خط تولید، ساخت کشور آلمان است و زمانی که یکی از قطعات آن‌ها معیوب و خراب می‌شود، ما ناچار به دور زدن تحریم‌ها و تامین آن از طریق کشورهای همسایه مانند عراق و ترکیه هستیم. البته این کوره‌ها از یک سری مزایا

نسبت به نمونه‌های ساخت داخل برخوردار است که از جمله آن‌ها می‌توان به زمان ذوب‌ریزی کمتر نسبت به نمونه‌های مشابه داخلی اشاره کرد. همچنین به منظور کاهش آلاینده‌گی، از بگ‌فیلترهای مخصوص استفاده می‌کنیم.

تولیدات خود را به کشورهای همسایه صادر می‌کنیم

تورانی در ادامه یادآور شد: صادرات، یکی از محورهای اصلی شرکت را تشکیل می‌دهد و انواع محصولات شرکت به کشورهای عراق، ترکیه و امارات صادر می‌شود. لازم به ذکر است که با وجود تولید نمونه مشابه این محصولات در داخل کشور، ما تنها صادرکننده آن به کشورهای همسایه بوده و در تلاش هستیم تا صادرات خود را به سایر کشورهای منطقه نیز افزایش دهیم.

وی با بیان اینکه کیفیت، عامل اصلی موفقیت ما در بازارهای صادراتی بوده است، گفت: به منظور افزایش کیفیت محصولات تولیدی، استفاده از مواد اولیه مرغوب، به‌کارگیری تکنولوژی روز و ماشین‌آلات خارجی و نیروی انسانی باتجربه و متخصص را در دستور کار خود قرار داده‌ایم. ضمن اینکه قرارداد فروش برخی از تولیدات خاص خود را با سازمان‌های بزرگ کشور منعقد کرده‌ایم و امیدواریم بتوانیم روز به روز محصولات جدیدتر و به‌روزتری تولید کنیم.

مدیرعامل شرکت چندنیت صدر در پایان مطرح کرد: با توجه به طرح‌های توسعه‌ای که در شرکت اجرا کرده‌ایم، خوشبختانه با ۱۰۰ درصد ظرفیت اسمی تولید، مشغول فعالیت هستیم. میزان سرمایه‌گذاری مورد نیاز جهت راه‌اندازی خط تولید مشابه چندنیت صدر، حدود یک هزار میلیارد تومان است که این مسئله نیازمند تامین سرمایه در گردش کافی و حمایت بانک‌ها و موسسات مالی است. امیدواریم تمهیدات لازم جهت ثبات قیمت مواد اولیه و نرخ ارز در بازار اندیشیده شود تا بتوانیم امیدوارانه به آینده نگاه کنیم و به فعالیت خود ادامه دهیم.

مدیرعامل شرکت نورد فولاد صنعت ملایر:

بتر است از تولید حمایت نکنیم!

مدیرعامل شرکت نورد فولاد صنعت ملایر، تولیدکننده تسمه فولادی گفت: نوسان قیمت شمش فولادی از یک سو و بروکراسی‌های اداری مرتبط با سازمان‌های دولتی همچون مالیات و تامین اجتماعی از سوی دیگر، عرصه را بر واحدهای نوردی تنگ کرده است. در چنین شرایطی، حمایت از تولید معنایی ندارد و سرمایه‌گذاری جهت احداث و راه‌اندازی یک خط نوردی جدید نیز اقتصادی نیست.

به طور کامل متوقف خواهد شد. بنابراین قطعی برق در هر شرایطی برای ما مشکل‌ساز است و ما روزهای چهارشنبه را تا پایان زمان محدودیت برق صنایع تعطیل اعلام کرده‌ایم.

وی در ارتباط با فرایند تولید تسمه فولادی، مطرح کرد: شمش فولادی در داخل کوره تا دمای یک هزار و ۲۰۰ درجه سانتی‌گراد، گرم و در ادامه پس از عبور از غلتک‌های نورد، خنک‌کاری می‌شود. سپس عملیات برش‌کاری انجام شده و تسمه در ابعاد مد نظر تولید می‌شود. لازم به ذکر است که کوره و دستگاه نورد موجود در مجموعه، همگی ساخت داخل هستند و خوشبختانه مشکلی در تامین قطعات و ابزارآلات مورد نیاز نداریم. صنعت فولاد در کشور ما، با رشد و پیشرفت قابل توجهی طی سالیان اخیر همراه بوده و اقدامات خوبی در راستای بومی‌سازی کوره‌ها و دستگاه‌های نورد انجام شده است.

مدیرعامل شرکت نورد فولاد صنعت ملایر در ادامه به نقش دولت در توسعه صنعت فولاد کشور اشاره کرد و گفت: حقیقت امر این است که تا به امروز، واحدهای صنعتی کوچک‌مقیاس حمایت چندانی از جانب دولت نشده‌اند. متأسفانه دریافت تسهیلات بانکی نیز با این حجم از مشکلات و چالش‌های موجود، جوابگوی نیاز

رفت و برگشت قیمت شمش فولادی طی چهار ماه اخیر

مدیرعامل شرکت نورد فولاد صنعت ملایر افزود: شمش فولادی، ماده اولیه مورد نیاز تولید تسمه است که ما آن را از بازار آزاد خریداری می‌کنیم. قیمت شمش فولاد در روزهای پایانی سال گذشته، به حدود ۲۳ تا ۲۴ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم رسید و در حال حاضر با یک عقبگرد قیمتی، به حدود ۲۱ تا ۲۲ هزار تومان رسیده است. یعنی اگر یک واحد تولیدی شمش مورد نیاز خود را پیش از آغاز سال جدید خریداری کرده باشد، هم‌اکنون با ضرر حدود دو هزار تومانی به ازای هر کیلوگرم شمش مواجه خواهد شد. این نوسان قیمت تنها مختص به ماده اولیه نیست و سایر هزینه‌های تولید اعم از قیمت حامل‌های انرژی، بیمه، مالیات، حقوق نیروی انسانی و... نیز افزایش یافته و شرایط ادامه فعالیت واحدهای صنعتی را دشوار ساخته است.

ساریخانی در ادامه به قطعی برق واحدهای صنعتی طی روزهای اخیر اشاره کرد و گفت: تسمه فولادی با استفاده از دستگاه نورد در مجموعه ما تولید می‌شود؛ باید توجه داشت که برای مثال اگر برق یک واحد نوردی دو ساعت طی یک روز قطع شود، تولید محصول در آن روز

رضا ساریخانی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» بیان کرد: تسمه فولادی، محصولی است که از سال ۱۳۸۷ در شرکت نورد فولاد صنعت ملایر تولید می‌شود. این محصول در صنایع ساخت‌وساز و خودروسازی کاربرد دارد و عمده مشتریان ما، تولیدکنندگان درب و پنجره و همچنین ماشین‌آلات صنعتی هستند.

وی در خصوص شرایط بازار تسمه فولادی، عنوان کرد: در حال حاضر ساختمان‌سازی در نقاط مختلف کشور، با نوعی رکود مواجه شده و در شرایط مطلوبی قرار ندارد؛ به همین علت حال و روز بازار خرید و فروش تسمه فولادی نیز چندان مناسب نیست. عدم ثبات قیمت در زمینه‌های مختلف به ویژه مواد اولیه، تولیدکنندگان را سردرگم ساخته است و به دنبال آن نمی‌توان برنامه‌ریزی مشخصی برای تولید و فروش محصول کرد. زمانی که قیمت مواد اولیه در بازار افزایش پیدا می‌کند تولیدکنندگان، تامین ماده اولیه مورد نیاز را به امید کاهش قیمت به تاخیر می‌اندازند؛ در حالی که ممکن است قیمت آن بیش از قبل افزایش پیدا کند و در نتیجه تمام برنامه‌ریزی‌های انجام شده مختل شود.

فولاد صنعت ملایر دو هزار و ۵۰۰ تن در سال است و ما به دنبال اجرای طرح توسعه‌ای جهت تولید یک محصول جدید بودیم اما به دلیل مشکلاتی که پیش‌تر ذکر شد، نه تنها موفق به اجرای آن نشدیم بلکه در حال حاضر نیز با حدود ۶۰ درصد ظرفیت تولید مشغول فعالیت هستیم. ساریخانی در پایان خاطرنشان کرد: با توجه به شرایطی که هم‌اکنون در آن قرار گرفته‌ایم، ریسک سرمایه‌گذاری برای راه‌اندازی یک خط تولید تسمه فولادی بالاست و به نظر نمی‌رسد سرمایه‌گذاری جدیدی هم در این زمینه صورت گرفته باشد.

فنی و باتجربه در خط تولید خود استفاده کنیم. این تولیدکننده تسمه فولادی با تاکید بر اینکه رونق تولید در گرو حمایت دولت است، اظهار داشت: تولیدکنندگان تنها باید به دنبال افزایش راندمان و بهره‌وری در تولید خود باشند و نباید گرفتار مسائل و حواشی مرتبط با بروکراسی‌های اداری در سازمان‌های مختلف مانند تامین اجتماعی، مالیات و... شوند. بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌های مختلف، ذهن تولیدکنندگان را درگیر کرده و آن‌ها را از مأموریت اصلی خود که همان توسعه تولید است، دور ساخته است. ظرفیت اسمی تولید شرکت نورد

تولیدکنندگان نبوده و سود و جرایمی که برای بازپرداخت این تسهیلات در نظر گرفته می‌شود، به هیچ وجه مقرون به صرفه نیست. از طرفی، سازمان‌های امور مالیاتی و تامین اجتماعی کشور نیز همواره به دنبال هزینه‌تراشی برای تولیدکنندگان هستند؛ بنابراین می‌توان نتیجه گرفت که حمایتی از ما نشده است! در حالی که پویایی و پیشرفت اقتصادی در هر کشور، به شرایط تولید در صنایع مختلف به ویژه فولاد بستگی دارد و متأسفانه وضعیت تولید در واحدهای نوردی فولادی کشور چندان مساعد نیست.

■ نورد؛ فرایندی دشوار و طاقت‌فرسا

ساریخانی با تاکید بر اینکه تولید تسمه فولادی، نیازمند به‌کارگیری نیروی انسانی متخصص و همچنین استفاده از استانداردهای مخصوص است، خاطرنشان کرد: با توجه به اینکه فرایند نورد سخت و طاقت‌فرسا است، بسیاری از افراد حاضر به فعالیت در واحدهای نوردی نیستند. از طرفی، کارفرمایان نیز توان مالی کافی جهت افزایش حقوق نیروی انسانی را ندارند و بر همین اساس تمایل و انگیزه نیروی انسانی نیز به مرور زمان کاهش پیدا می‌کند؛ اگرچه ما همواره پاداش و امتیازاتی برای نیروی انسانی شاغل در مجموعه در نظر گرفته و رضایت آن‌ها را نیز جلب کرده‌ایم.

وی با اشاره به اینکه تسمه فولادی با کیفیت عالی در داخل کشور تولید می‌شود، اظهار داشت: به جرات می‌توان گفت که کیفیت محصولات ما، از نمونه‌های مشابه داخلی تولیدشده در شهرهای بزرگ صنعتی مانند تهران بهتر است. به همین علت محصولات خود را با قیمت بیشتری در بازار به فروش می‌رسانیم و توانسته‌ایم مشتریان خود را طی ۱۵ سال فعالیت حفظ کنیم. کیفیت شمش فولادی، نوع دستگاه نورد و همچنین دقت نظر اپراتوری که با این دستگاه کار می‌کند، تاثیر بسزایی در افزایش کیفیت محصول نهایی دارد و بر همین اساس ما همواره تلاش کرده‌ایم ضمن تامین شمش فولادی مرغوب، از دستگاه‌های جدید و اپراتور



مدیرعامل شرکت الوان صادق توس:

یکپارچگی دولت و بخش خصوصی، رمز بقای تولید است

مدیرعامل شرکت الوان صادق توس، تولیدکننده قوطی و پروفیل فولادی گفت: در روزهایی که تورم و افزایش بی‌رویه هزینه‌های تولید، ادامه فعالیت واحدهای صنعتی را بیش از پیش دشوار ساخته است، همکاری و اتحاد دولت و بخش خصوصی می‌تواند زمینه‌ساز رفع بسیاری از چالش‌های موجود باشد.

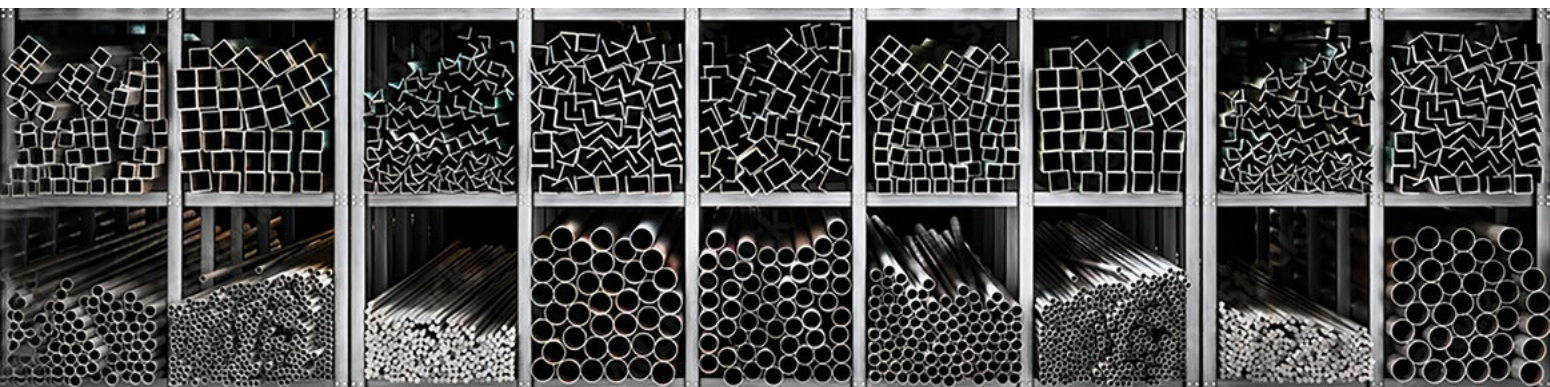
مدیرعامل شرکت الوان صادق توس افزود: در حال حاضر ثبت اطلاعات شرکت‌ها در سامانه بهین‌یاب به منظور تعیین میزان سهمیه ماده اولیه، به یکی دیگر از معضلات عمده واحدهای تولیدی تبدیل شده است. متأسفانه ما شاهد آن هستیم که وزارت صمت به عنوان متولی اصلی بخش صنعت و معدن در کشور، چوب لای چرخ تولیدکنندگان می‌گذارد و اختلال‌های به وجود آمده در این سامانه که گاهی اوقات رفع آن‌ها در حدود چند ماه نیز زمان می‌برد، تمام برنامه‌ریزی‌های واحدهای تولیدی را تحت تأثیر قرار داده و مختل می‌سازد. شرکت الوان صادق توس در شهرک صنعتی توس استان خراسان رضوی واقع شده است و گاهی اوقات ما برای رسیدگی و پیگیری برخی امور اداری، ناچاریم به استان تهران مراجعه کنیم؛ در حالی که همین مسئله ممکن است چهار تا پنج روز کامل کاری به طول بینجامد و زمان و انرژی فراوانی از ما بگیرد. صادقی در ادامه به قطعی برق واحدهای

است که مدیران عامل شرکت‌های صنعتی کوچک مقیاس به جای اینکه به دنبال توسعه تولید باشند، بیشتر زمان خود را در ادارات و سازمان‌های مختلف در راستای رفع چالش‌های موجود سپری می‌کنند. با تغییرات مدیریتی در بخش‌های مختلف مانند بورس کالای ایران، هر بار بخشنامه جدیدی در زمینه نحوه تامین مواد اولیه ابلاغ می‌شود و برای مثال اگر یک واحد صنعتی به دنبال ازسرگیری فعالیت خود بعد از دو تا سه ماه تعطیلی موقت باشد، باید زمان فراوانی را صرف تامین مواد اولیه مورد نیاز خود از این تالار صنعتی کند. در حال حاضر، موعد تحویل ورق گرم فولادی خریداری شده در بورس، سه ماه پس از ثبت زمان خرید آن است و مشخص نیست که طی این سه ماه چه اتفاقاتی در سطح بازار رخ دهد. این مسئله در کنار بروکراسی‌های اداری فراوان و زمان‌بر در بورس کالا، باعث شده است تا بسیاری از تولیدکنندگان پروفیل فولادی، مواد اولیه مورد نیاز خود را بازار آزاد تامین کنند.

محمدحسن صادقی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» بیان کرد: شرکت الوان صادق توس از سه خط تولید مجزای قوطی و پروفیل فولادی، رنگ و تینر صنعتی و روغن موتور تشکیل شده است. ما فعالیت خود را از سال ۱۳۷۸ آغاز کردیم و بعد از حدود سه دهه فعالیت، حدود دو سال است که به ناچار دو خط رنگ‌سازی و روغن‌سازی مجموعه را تعطیل کرده‌ایم و به صورت سفارش‌محور، مشغول تولید قوطی و پروفیل هستیم.

تغییرات مداوم مدیریتی به نفع تولید نیست

وی در خصوص مشکلات تولید طی ماه‌های اخیر، عنوان کرد: وضع قوانین و دستورالعمل‌های دست و پاگیر اداری و همچنین تغییرات مکرر مدیران در سازمان‌های دولتی، مهم‌ترین معضلی است که در حال حاضر با آن مواجه هستیم. این مشکلات به قدری در سالیان اخیر افزایش یافته



هم نداریم اما خواهشمندیم که حداقل چوب لای چرخ تولیدکنندگان نگذارند.

مدیرعامل شرکت الوان صادق توس در ارتباط با اعطای تسهیلات حمایتی به تولیدکنندگان، اظهار داشت: اگر یک واحد صنعتی پس از مراحل سخت و زمان‌بر اداری، موفق به دریافت تسهیلات شود، بانک‌ها و موسسات مالی در ادامه به قدری تولیدکننده را تحت فشار قرار می‌دهند که فرد از دریافت وام پشیمان می‌شود! یعنی تنها کافی است گردش مالی شرکت به دلایل مختلف اعم از کاهش تولید، توقف صادرات و... کاهش پیدا کند و درست همان زمان است که بانک سختگیری‌های خود را آغاز می‌کند؛ در حالی که اگر گردش مالی یک واحد تولیدی مناسب باشد، دیگر نیازی به دریافت وام ندارد. ضمن اینکه با توجه به شرایط موجود، نمی‌توان برنامه‌ریزی مشخصی برای تولید کرد و ممکن است تولید و درآمد شما در یک بازه زمانی مشخص، کاهش و یا افزایش پیدا کند.

نیروی انسانی متخصص یک نعمت است

صادقی با بیان اینکه تعداد نیروی انسانی شاغل در مجموعه، به یک چهارم کاهش یافته است، خاطرنشان کرد: بخش عمده‌ای از نیروی انسانی شاغل در خطوط مختلف تولید شرکت به ویژه رنگ‌سازی را افراد باتجربه و متخصص تشکیل می‌دادند که متأسفانه در حال حاضر آن‌ها را در اختیار نداریم و امیدواریم پس از راه‌اندازی مجدد این خط، بتوانیم دوباره در خدمت آن‌ها باشیم؛ چراکه در حال حاضر جذب و به‌کارگیری نیروی انسانی متخصص و متعهد، به فرایندی سخت و دشوار تبدیل شده است و بسیاری از واحدهای صنعتی با معضلی به نام کمبود نیروی انسانی دست و پنجه نرم می‌کنند.

صادقی در پایان با تأکید بر اینکه یک تولیدکننده واقعی تحت هر شرایطی به فعالیت خود ادامه خواهد داد، خاطرنشان کرد: باور ما بر این است که توسعه تولید در واحدهای صنعتی فعال، ارجح‌تر از راه‌اندازی خطوط تولید جدید است که بدون شک، توسعه و پیشرفت جز در سایه اتحاد و یکپارچگی دولت و بخش خصوصی محقق نخواهد شد.

صنعتی طی روزهای اخیر اشاره کرد و گفت: طبق دستورالعمل ابلاغ شده به واحدهای صنعتی در خصوص سهمیه‌بندی برق صنایع در تابستان امسال، برق این واحدها از ساعت ۱۱ تا ۲۳ طی یک روز در هفته قطع می‌شود. ما معتقدیم که بهتر بود برق صنایع را یک روز کامل کاری قطع کنند؛ چراکه از ساعت ۸ تا ۱۱ صبح عملاً هیچ اقدامی نمی‌توان انجام داد.

نیازمند اتحاد دولت و بخش خصوصی

هستیم

وی با تأکید بر اینکه دولت و بخش خصوصی باید همپای یکدیگر در راستای رفع مشکلات موجود گام بردارند، اظهار داشت: توسعه تولید و پیشرفت اقتصادی، همکاری همه‌جانبه دولت و فعالان بخش خصوصی را می‌طلبد؛ در غیر این صورت اگر هرکدام به دنبال اجرای برنامه‌های خود باشند و یک هم‌دلی و همکاری بلندمدت میان آن‌ها شکل نگیرد، نمی‌توان چندان به آینده تولید امیدوار بود. متأسفانه دولت هم‌اکنون با کسری بودجه شدید مواجه شده و به دنبال جبران آن از روش‌های مختلف همچون استقراض از بانک‌ها و اخذ انواع مالیات از فعالان بخش خصوصی است؛ در حالی که بانک‌ها و موسسات مالی خود با چالش کمبود نقدینگی مواجهند و میزان تولید و فروش در شرکت‌های خصوصی نیز به قدری کاهش یافته که قادر به پرداخت مالیات نیستند. درخواست ما از مسئولان سازمان امور مالیاتی کشور این است که حداقل امتیازاتی برای شرکت‌هایی که بعد از یک وقفه طولانی فعالیت خود را از سر گرفته‌اند، در نظر بگیرد تا دغدغه کمتری در این زمینه داشته باشند. حدود ۶ ماه است که ما به دنبال راه‌اندازی مجدد خط تولید رنگ و تینر صنعتی در مجموعه هستیم اما متأسفانه به قدری درگیر مشکلات اداری و مالیاتی طی این مدت شده‌ایم که هنوز تکلیف این امر مشخص نیست. ما متوجه شرایط سخت و بحرانی‌ای که دولت به ویژه در حوزه اقتصاد با آن مواجه شده است، هستیم و انتظار حمایتی خاصی

درخواست ما از مسئولان سازمان امور مالیاتی کشور این است که حداقل امتیازاتی برای شرکت‌هایی که بعد از یک وقفه طولانی فعالیت خود را از سر گرفته‌اند، در نظر بگیرد تا دغدغه کمتری در این زمینه داشته باشند

استرالیا و برزیل، بزرگ‌ترین صادرکنندگان سنگ آهن به چین

چین، بزرگ‌ترین تولیدکننده فولاد جهان است. این کشور در سال ۲۰۲۲، بیش از یک میلیارد تن فولاد تولید کرد. چین با وجود اینکه یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان سنگ آهن است اما به دلیل نیاز بالای خود به این ماده معدنی جهت تولید فولاد، بزرگ‌ترین واردکننده سنگ آهن جهان نیز محسوب می‌شود. استرالیا و برزیل، بزرگ‌ترین تولیدکنندگان و صادرکنندگان سنگ آهن در جهان هستند که بخش اعظم سنگ آهن آن‌ها توسط چین خریداری می‌شود. در سال ۲۰۲۲، تولید سنگ آهن استرالیا و برزیل به ترتیب معادل ۹۳۲ میلیون تن و ۴۳۰ میلیون تن بود.

قیمت در تصمیم‌گیری چین برای کم یا زیاد کردن سهم این دو کشور تامین‌کننده تاثیرگذار بوده است. برای مثال در سه ماهه دوم سال ۲۰۱۸، قیمت «CIF» هر تن سنگ آهن استرالیا در بازار وارداتی چین، ۵۰۴ دلار نسبت به سه ماهه اول آن سال کاهش و قیمت «CIF» سنگ آهن برزیل ۸۰۶ دلار افزایش یافت. همین امر موجب شد سهم استرالیا از ۶۳.۹ درصد در سه ماهه اول سال ۲۰۱۸، به ۶۵.۴ درصد در سه ماهه دوم سال ۲۰۱۸ برسد و در عوض سهم برزیل از ۲۲.۶ درصد در سه ماهه اول سال ۲۰۱۸، به ۲۰.۴ درصد در سه ماهه دوم سال ۲۰۱۸ برسد. لازم به ذکر است که به دلیل فاصله بیشتر برزیل و چین نسبت به استرالیا و چین، محموله‌هایی که در یک زمان معین از این دو کشور صادر می‌شوند، هم‌زمان به چین نمی‌رسند و محموله‌های صادره از برزیل، معمولاً با چند ماه تاخیر نسبت به استرالیا به چین تحویل داده می‌شوند. هم‌بستگی داده‌های استرالیا و برزیل به مقصد چین، با تاخیرهای متفاوتی بررسی و مشخص شد که ضریب هم‌بستگی در حالتی که داده‌های برزیل با یک دوره تاخیر نسبت به استرالیا بررسی شوند، بیشترین مقدار هم‌بستگی را خواهند داشت. از این رو در بررسی‌های صورت گرفته در این

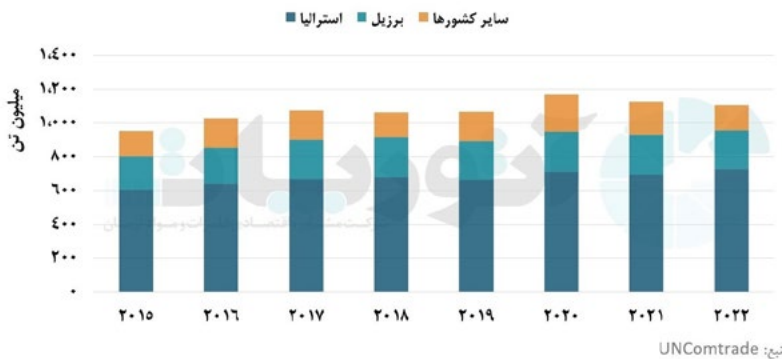
بلمبرگ، دولت چین تصمیم دارد تولید فولاد را طی سال‌های آینده کنترل کند و مقدار آن را پایین‌تر از سال ۲۰۲۰ نگه دارد. هدف از این تصمیم، کنترل عرضه فولاد در بازار و همچنین کنترل انتشارات کربنی بود.

■ استرالیا؛ تامین‌کننده اصلی سنگ آهن چین

به دلیل نزدیکی استرالیا به چین، سهم استرالیا در تامین سنگ آهن چین، همواره از برزیل بیشتر بوده است. علاوه بر این، حجم تولید سالانه استرالیا نسبت به برزیل بسیار بالاتر است. با توجه به اینکه عیار سنگ آهن استرالیا پایین‌تر از برزیل است، صادرات سنگ آهن استرالیا به چین بیشتر به صورت کنسانتره صورت می‌پذیرد؛ در حالی که سنگ آهن برزیل اغلب به صورت سنگ آهن خام به چین صادر می‌شود. از این رو قیمت «FOB» سنگ آهن استرالیا در بیشتر مواقع از برزیل بالاتر است. برای مثال، قیمت «FOB» هر تن سنگ آهن استرالیا در سه ماهه چهارم سال ۲۰۲۲، حدود ۹۸.۱ دلار و قیمت «FOB» هر تن سنگ آهن برزیل در این زمان ۶۱ دلار بود. استرالیا به دلیل تولید بیشتر و نزدیکی به چین، تامین‌کننده اصلی سنگ آهن چین محسوب می‌شود. احتمال داده می‌شود که تا سال ۲۰۱۸، پارامتر

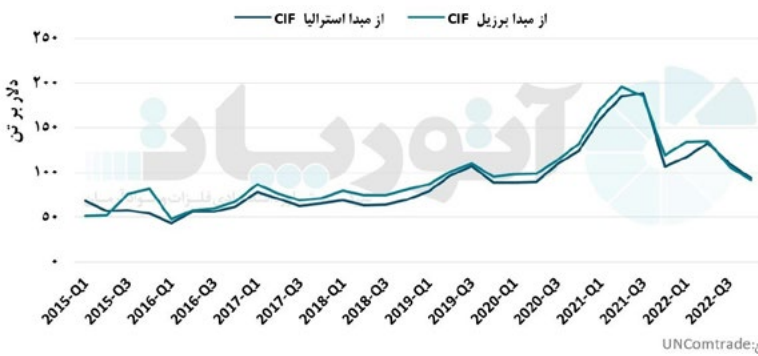
به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت مشاوره اقتصادی آرمان آتورپات، سنگ آهن اصلی‌ترین ماده اولیه برای تولید فولاد است. حدود ۹۸ درصد این سنگ معدنی در صنایع فولاد مورد استفاده قرار می‌گیرد. کشورهای استرالیا و برزیل، بزرگ‌ترین تولیدکنندگان و صادرکنندگان سنگ آهن در جهان هستند. کشور چین به عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده فولاد جهان، به شدت به این ماده معدنی وابسته است. از این رو جهت تامین نیازهای خود در صنایع فولاد، علاوه بر تولید سنگ آهن، حجم وسیعی از این سنگ معدنی را از دیگر کشورهای جهان در اشکال مختلف سنگ خام، دانه‌بندی، کنسانتره یا حتی گندله وارد می‌کند. چین، بزرگ‌ترین واردکننده سنگ آهن در جهان محسوب می‌شود. واردات سنگ آهن و تمام محصولات معدنی آن، در سال ۲۰۲۲ حدود یک میلیارد و ۱۰۰ میلیون تن بود. از این میان ۷۳۰ میلیون تن از استرالیا و ۲۲۶ میلیون تن از کشور برزیل وارد شد. در نمودار زیر واردات سنگ آهن چین در سال‌های مختلف نشان داده شده است. واردات سنگ آهن چین تا سال ۲۰۲۰ روند افزایشی داشته است و پس از آن کاهش یافت. علت این امر، کاهش تولید فولاد در سال‌های ۲۰۲۱ و ۲۰۲۲ بوده است. بر اساس گزارش سایت

نمودار ۱- واردات سنگ آهن چین در سال‌های مختلف



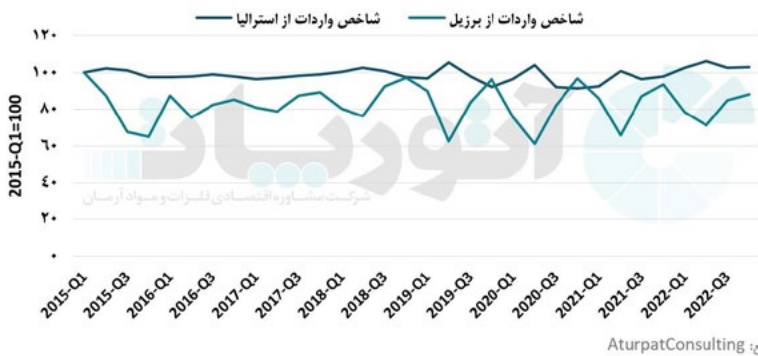
منبع: UNComtrade

نمودار ۲- قیمت CIF سنگ آهن وارداتی چین از مبداء استرالیا و برزیل



منبع: UNComtrade

نمودار ۳- شاخص واردات سنگ آهن چین از استرالیا و چین



منبع: AturpatConsulting

گزارش، یک دوره سه ماهه فاصله برای برزیل در نظر گرفته شده است. به عبارت دیگر، داده‌های استرالیا با داده‌های یک دوره قبل‌تر برزیل مقایسه و بررسی شده‌اند.

بعد از سال ۲۰۱۸، پارامتر قیمت تاثیر چندانی در تغییر سهم این دو کشور نداشت. ممکن است علت این امر محدودیت‌های زیست‌محیطی باشد که در چین برای کاهش انتشارات کربنی در نظر گرفته شده است. دولت چین محدودیت‌های زمستانی را جهت کاهش آلاینده‌های ناشی از تولید فولاد در نظر گرفت؛ به این صورت که تولیدکنندگان فولاد موظف هستند تولیدات خود را در فصل زمستان تا درصد معینی کاهش دهند. علاوه بر کاهش تولید، یکی از روش‌های کاهش آلاینده‌ها در صنعت فولاد، استفاده از سنگ‌آهن با کیفیت بالا است. آلومینا، یکی از ناخالصی‌های مضر در سنگ‌آهن به شمار می‌آید. این ماده علاوه بر ایجاد مشکل در فرایند تولید آهن در کوره‌های بلند، میزان انرژی مصرفی را نیز افزایش می‌دهد. از این رو هرچه میزان آلومینا در سنگ‌آهن بیشتر شود، کیفیت سنگ‌آهن کاهش و آلاینده‌های آن افزایش می‌یابد. از آنجایی که سنگ‌آهن خام برزیل نسبت به سنگ‌آهن خام استرالیا علاوه بر عیار بالاتر، حاوی مقادیر کمتری آلومینا است، از این رو کیفیت و قیمت بالاتری دارد. بنابراین شرکت‌های تولیدکننده آهن و فولاد در چین، ممکن است به دلایل زیست‌محیطی، سنگ‌آهن با قیمت بالاتر را ترجیح دهند. برای مثال در سه ماهه چهارم سال ۲۰۱۹، در بازار وارداتی چین، قیمت «CIF» هر تن سنگ‌آهن استرالیا ۱۸.۳ دلار کاهش و قیمت «CIF» هر تن سنگ‌آهن برزیل ۹.۴ دلار افزایش داشت. با این وجود، سهم استرالیا در واردات سنگ‌آهن چین، از ۶۲.۳ درصد به ۵۸.۵ درصد کاهش پیدا کرد و در عوض سهم برزیل از ۱۵.۸ درصد به ۲۱.۳ درصد رسید.

رشد شاخص واردات از برزیل در سه ماهه چهارم هر سال

در نمودار زیر، شاخص واردات از برزیل و

فصل زمستان باشد. به عبارت دیگر لازم است در سه ماهه اول هر سال میلادی، آلاینده‌های تولیدکنندگان فولاد کاهش یابد. از این رو واردات سنگ‌آهن از برزیل که آلاینده‌های کمتری دارد، در سه ماهه چهارم هر سال روند افزایشی پیدا کرده است.

استرالیا با مینا قرار دادن سه ماهه اول سال ۲۰۱۵ نمایش داده شده است. با توجه به نمودار به نظر می‌رسد که شاخص واردات از برزیل در اغلب سال‌ها در سه ماهه چهارم نسبت به بقیه فصل‌ها روند صعودی داشته است. علت این امر می‌تواند محدودیت‌های زیست‌محیطی در



پنج برداشت مهم از کنفرانس جهانی فولاد

نمایندگانی از شرکت‌های فعال در صنعت فولاد در سراسر جهان طی روزهای ۲۶ تا ۲۸ ژوئن ۲۰۲۳ در شهر نیویورک آمریکا گرد هم آمدند تا در کنفرانس جهانی فولاد انجمن فناوری آهن و فولاد که تمرکز اصلی آن بر مسیر حرکت صنعت به سمت کربن زدایی بود، شرکت کنند.

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، به نقل از موسسه «Fastmarkets»، در این کنفرانس موضوعات مهمی از جمله تعیین پرمیوم و استانداردهای فولاد سبز، تعیین حداکثر میزان تعرفه‌های کربن، ایجاد ثبات در روند عرضه قراضه فولادی در ایالات متحده آمریکا و نقش تعیین کننده هیدروژن در فرایند کربن زدایی تولید فولاد به بحث گذاشته شد. در ادامه گزارش، هر پنج برداشت مهم از کنفرانس مذکور با جزئیات مورد بررسی قرار خواهد گرفت.

■ هنوز زمان تعیین پرمیوم برای فولاد سبز فرا نرسیده است

اغلب نمایندگان شرکت‌های صنعت فولاد حاضر در این کنفرانس تاکید داشتند که خریداران فولاد در ایالات متحده آمریکا،

تمایل و آمادگی لازم برای پرداخت پرمیوم برای فولاد سبز را ندارند. آن‌ها عنوان کردند که اگر پرمیومی هم برای فولاد سبز در این کشور تعیین می‌شود، باید بسیار جزئی باشد. به گفته شرکت کنندگان در این کنفرانس، آنچه در این خصوص واقع بینانه‌تر به نظر می‌رسد نادیده و در نظر نگرفتن هر گونه هزینه اضافی ناشی از تولید فولاد سبز با استفاده از روش‌های نام آشنا مانند اضافه بها یا نرخ مالیات اضافی است.

کوبین دمپسی، مدیرکل و مدیر اجرایی موسسه آهن و فولاد آمریکا «AISI» به موسسه «Fastmarkets» گفت: از نظر وی، تعداد زیادی از مشتریان تمایل به پرداخت مبالغ و هزینه‌های اضافی بیشتر ندارند. این مشتریان تنها متقاضی تعیین قیمت‌های رقابتی و و

عرضه یک محصول کم کربن هستند. وی افزود: اگر پرمیومی هم تعیین شود، این کار از طریق مذاکره با شرکت‌های تولیدکننده و نمایندگان مشتریان انجام خواهد شد. اگر این کار از طریق مذاکره و توافق طرفین صورت پذیرد، تولیدکنندگان حجم محصولات سبز خود را افزایش خواهند داد و در نتیجه فولاد سبز بیشتری در بازار جهت تامین نیازهای مشتریان وجود خواهد داشت.

تیمنا تانرز، مدیر عامل و تحلیلگر ارشد شرکت «Wolfe Research» مطرح کرد: این شرکت با بسیاری از خریداران فولاد گفت‌وگو داشته و هیچ یک از این مشتریان تمایلی به پرداخت پرمیوم فولاد سبز نداشته‌اند. وقتی از شرکت‌های تولیدکننده پرسیده می‌شود پس چه کسی حاضر به پرداخت پرمیوم خواهد بود،



■ تعیین استانداردهای مرتبط با

کربن زدایی در فرایند تولید فولاد سبب

در روز سه‌شنبه ۲۷ ژوئن ۲۰۲۳، نمایندگان شرکت‌های «Nucor» و «ArcelorMittal» در مورد طرح پیشنهادی رقابتی برای طبقه‌بندی فولادهای کم‌کربن به مخالفت با یکدیگر پرداختند. تعیین استاندارد توسط شرکت «ResponsibleSteel» که مورد حمایت شرکت «ArcelorMittal» نیز هست، مسیرهای مجزایی برای کاهش شدت انتشار کربن در استفاده از روش‌های کوره‌های بلند «BFs» و کوره‌های قوس الکتریکی «EAFs» ایجاد می‌کند. طبق معیار طبقه‌بندی شده پیشنهادی، فولاد تولید شده با استفاده از روش کوره‌های بلند به عنوان فولاد کم‌کربن در نظر گرفته می‌شود، حتی اگر میزان انتشار کربن آن از آستانه تعیین شده برای فولاد تولید شده با استفاده از کوره‌های قوس الکتریکی فراتر رود.

به گفته نیکولا دیویدسون، معاون بخش تولید زیست‌پایشی در شرکت «ArcelorMittal»، این تفکیک به منظور تشویق کربن‌زدایی هم‌زمان در هر دو روش مورد استفاده در فولادسازی است. فولادسازی اولیه باید ادامه داشته باشد تا جایگزین قراضه‌های آهن و فولاد شود.

ماکسیمو دوپا، مدیرعامل شرکت «Ternium» تصریح کرد: حمل‌ونقل به قاره آمریکای شمالی همچنان با چالش مواجه است. ما با اظهارات لورنکو گونکالوز، رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل شرکت «Cleveland-Cliff» که مکزیکی را پایتخت حمل‌ونقل جهانی نامید، به شدت مخالف هستیم.

وی با اشاره به مشکلات این شرکت گفت: ایالات متحده آمریکا مشکلات بیشتری نسبت به آن‌ها در این زمینه دارد و برخی از محصولات فولادی مانند محصولات لوله‌ای شکل در این کشور ساخته می‌شوند. همچنین بیش از ۵۰ درصد بازار فولاد آمریکا، تحت سلطه واردات است که به احتمال فراوان این فولادها تولید کشور چین باشد.

در همین راستا فرانک مروان، نایب رئیس کمیته فولاد کنگره آمریکا، حمایت خود را از قانون ایجاد موقعیت برابر و عادلانه در کنفرانس روز دوشنبه ۲۶ ژوئن ۲۰۲۳ اعلام کرد. هدف از تصویب این قانون، تسریع در حل و فصل پرونده‌های ضد دامپینگ و تعرفه‌های جبرانی در کمیسیون تجارت بین‌المللی «ITC» و توفیق اختیار به این کمیسیون برای مبارزه با روند واردات محصولاتی که مشمول پرداخت یارانه از دولت‌های خارجی می‌شوند، است.

آن‌ها اغلب از شرکت‌هایی همچون اپل سخن به میان می‌آورند. همچنین اگر شرکتی مجبور به پرداخت چنین پرمیومی نباشد، پاسخ‌دهی به سوالاتی از این دست برای وی چالش‌برانگیز خواهد بود.

■ حمایت ایالات متحده آمریکا از فرآیند

کربن‌زدایی

برخی از مدیران صنعت فولاد به حاضران در این کنفرانس اعلام کردند که یکی از بزرگ‌ترین تهدیدها برای اجرای فرآیند کربن‌زدایی در ایالات متحده آمریکا، واردات فولاد ارزان‌قیمت و پرکربن به این کشور است.

مدیران اجرایی بر نیاز قانون‌گذاران به بررسی تقویت مفاد توافق‌نامه تجاری آزاد میان ایالات متحده آمریکا، مکزیکی و کانادا برای پشتیبانی از صنعت فولاد سبب در برابر واردات فولاد پرکربن به این کشورها تأکید و بعضی دیگر، اعمال تعرفه کربن برای حمایت از صنعت فولاد سبب را پیشنهاد کردند. بعضی از مدیران نیز به استفاده از طرح مکانیسم تعدیل میزان کربن «CBAM» در اتحادیه اروپا به عنوان یک مدل پرنقص اشاره کردند.

ظرفیت تولید در کشورهای آسیای جنوب شرقی فعالیت خود را آغاز کنند که نزدیک به ۷۲ میلیون تن از آن، از واحدهای فولادسازی یکپارچه تامین خواهد شد.

■ استفاده از هیدروژن در تولید فولاد سبز در آینده نزدیک

گونکالوز اعلام کرد اگر تولیدکننده‌ای از سوخت گاز طبیعی بهره نمی‌برد، در حال حاضر از نظر فرایند کربن‌زدایی، از داشتن یک مزیت مهم محروم است. همچنین اگر یک تولیدکننده فولاد از فرایند تفجوشی در روند تولید خود استفاده نمی‌کند، باز هم از داشتن یک مزیت مهم دیگر محروم است. اگر این تولیدکننده از بریکت گرم در فرایند تولید فولاد خود بهره نمی‌برد، باز هم از داشتن یک مزیت مهم دیگر بی‌بهره است.

وی عنوان کرد: استفاده از هیدروژن از حدود ۶ سال آینده به روشی متداول در فرایند تولید فولاد تبدیل خواهد شد که نقش بسیار زیادی در فرایند کربن‌زدایی در تولید فولاد ایفا می‌کند.

چند تن از فعالان بازار، پیش‌بینی استفاده از هیدروژن در کمتر از ۶ سال آینده در تولید فولاد را تایید کردند؛ هرچند که آن‌ها وضعیت سرمایه‌گذاری برای دستیابی به این هدف را نامشخص عنوان کردند.

به گفته سخنرانان حاضر در این کنفرانس، استفاده از هیدروژن در تولید آهن احیا مستقیم کاربرد فراوانی خواهد داشت و جایگزین زغال‌سنگ کک‌شو در روش تولید فولاد با استفاده از کوره‌های بلند خواهد شد که موجب کاهش قابل ملاحظه انتشار کربن در این فرایند تولید می‌شود.

بردلی دیوی، معاون اجرایی شرکت «ArcelorMittal» و مدیر بهینه‌سازی کسب‌وکار این شرکت یادآور شد: استفاده از روش الکترولیز (برق کافت) که هیدروژن و اکسیژن موجود در آب را جداسازی و به سوخت تبدیل می‌کند، هنوز آماده استفاده در مقیاس وسیع نیست. در عین حال، این فناوری وجود دارد و تنها چالش اصلی آن مسئله مقیاس‌پذیری آن است.

استفاده از هیدروژن از حدود ۶ سال آینده به روشی متداول در فرایند تولید فولاد تبدیل خواهد شد که نقش بسیار زیادی در فرایند کربن‌زدایی در تولید فولاد ایفا می‌کند

محدودتر قراضه‌های فلزات به نسبت فلزات استخراج شده است. این موضوع یکی از مهم‌ترین چالش‌ها پیرامون تولید قراضه مطرح می‌شود.

وی در ادامه مطرح کرد: البته هنوز حجم زیادی از قراضه نو در اختیار شرکت‌های تولیدکننده قراضه قرار دارد. هر شرکت تولیدکننده قراضه باید راه‌حل‌ها و روش‌های مختص به خود را استفاده کند. برای برخی دیگر از شرکت‌های تولیدکننده، البته استفاده از چنین استراتژی امکان‌پذیر و معقول نیست.

یکی از فعالان بازار به موسسه «Fastmarkets» گفت: اگر فولادسازان به سرمایه‌گذاری در تولید فولاد با استفاده از روش کوره قوس الکتریکی ادامه دهند و سرمایه‌گذاری در تولید فولاد با استفاده از روش کوره‌های بلند را نادیده بگیرند، ایالات متحده آمریکا که بیش از ۲۰ سال است از روش کوره‌های بلند در تولید فولاد استفاده نکرده، ممکن است مجبور به واردات فولاد اولیه شود.

در حالی که ایالات متحده آمریکا به دنبال کاهش میزان کربن تولیدی خود است، کشورهای آسیایی به طور چشمگیری ظرفیت تولید فولاد با استفاده از روش کوره‌های بلند بدون سرمایه‌گذاری‌های مربوطه در فرایند جداسازی و ذخیره‌سازی کربن «CCS» را افزایش می‌دهند.

به گفته وی جین یئو، مدیر کل موسسه «South East Asia Iron and Steel»، قرار است تا سال ۲۰۲۶ واحدهای فولادسازی با نزدیک به ۷۷ میلیون تن

دیوید میراکل، مدیر بخش تولید زیست‌پایشی در شرکت «Nucor»، معیارهای تعیین شده را نامعقول خواند و اعلام کرد که تعیین چنین مقیاس متغیری به منزله حمایت سوری از محیط زیست تلقی می‌شود. وی یک معیار جایگزین را پیشنهاد کرد که در آن مرزبندی و آستانه واحدی برای همه تولیدکنندگان اعمال می‌شود که میزان آن با گذر زمان کاهش می‌یابد.

وی در مورد ترویج فولادسازی اولیه قبل از پرداختن به موضوع کمبود احتمالی قراضه سخن گفت و در میانه سخنان خود، به موضوع کمبود قراضه به عنوان یک خطر واقعی اشاره کرد و گفت: میلیاردها دلار برای توسعه روش تولید قراضه فولاد با استفاده از کوره قوس الکتریکی در کشوری که از قبل سرمایه‌گذاری‌های فراوانی در توسعه این روش انجام داده، هزینه خواهد شد.

دیویدسون بیان کرد: معیار پیشنهادی ارائه شده توسط شرکت «Nucor» ممکن است دانش‌محور باشد؛ ضمن اینکه استاندارد ارائه شده توسط شرکت «ResponsibleSteel» بر اساس بودجه دقیق تعیین شده بر مبنای میزان انتشار کربن است.

وی خاطرنشان کرد: یک معیار مجزا، همچنان استفاده از روش تولید با استفاده از کوره قوس الکتریکی را یک روش تولید کم کربن طبقه‌بندی می‌کند. حتی اگر میزان انتشار گازهای گلخانه‌ای آن در طول زمان افزایش یابد.

نامشخص بودن وضعیت تولید قراضه فولادی موضوع کمبود و کاهش قراضه در ایالات متحده آمریکا، چندین بار در این کنفرانس سه روزه مطرح شد. آشیش گوپتا، مدیر ارشد استراتژی در شرکت «Primetals Technologies» پیش‌بینی می‌کند که استفاده از محتوای آهنی در روش تفجوشی، حدود یک درصد در هر ۱۰ سال در آینده کاهش یابد.

گونکالوز عنوان کرد: قراضه از جمله موادی است که امکان استخراج آن از معادن وجود ندارد و حتماً باید آن‌ها را از طریق فرآوری محصولات دورریز حاوی فلز تولید کرد. مسئله دیگر، عمر

شرکت سرمایه‌گذاری صدرتأمین

Sadr Tamin Investment Company



تاصیکو، نماد ارزش آفرین در صنعت معدن



WWW.STIC.IR

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

۰۲۱ - ۲۶۲۱۹۱۸۰ 

مدیرعامل شرکت ذوب و فلزات فن صنعت غرب مطرح کرد:

تسهیلات کم‌بهره، زمینه‌ساز توسعه و رشد تولید

مدیرعامل شرکت ذوب و فلزات فن صنعت غرب، تولیدکننده قطعات چدنی گفت: دو راهکار اساسی که می‌تواند گره‌گشای شرایط بحرانی تولید در کارگاه‌های ریخته‌گری باشد، اعطای وام‌های کم‌بهره و کاهش مالیات بر ارزش افزوده در این واحدهاست. اجرای این دو مهم، آثار و نتایج مثبتی را به همراه رونق تولید در کارگاه‌های ریخته‌گری در بر خواهد داشت؛ در غیر این صورت، باید در انتظار تعطیلی روزافزون این واحدها به ویژه در استان کردستان باشیم.

اولیه و... ندارند که این اقدامات مثبت می‌تواند به عنوان الگویی برای سایر استان‌ها هم استفاده شود.

زارعی با اشاره به اینکه عدم حمایت از تولید، باعث دلسردی جوانان و فارغ‌التحصیلان دانشگاهی از حضور در این عرصه خواهد شد، عنوان کرد: باور کنید اگر دولت و مسئولان کشور از تولید حمایت می‌کردند، امروز شاهد سیل عظیم بیکاری میان جوانانی که اکثراً دارای مدارک دانشگاهی اعم از لیسانس و فوق لیسانس نیز هستند، نبودیم. تا اوایل دهه ۱۳۸۰، تولید از رونق خوبی در کشور برخوردار بود اما در ادامه به دلیل اعمال یک سری تصمیم‌های سلیقه‌ای و سیاست‌گذاری‌های نادرست، تولید از رونق افتاد. زمانی که ما محل کارخانه را به شهرک صنعتی قروه کردستان منتقل کردیم، شرایط تولید کاملاً مساعد بود اما اگر می‌دانستیم در ادامه قرار است چه اتفاقات ناخوشایندی در این بخش رخ دهد، هیچ‌گاه چنین اشتباه بزرگی را مرتکب نمی‌شدیم. شاید اگر همان زمان تولید

■ کمبود نقدینگی، شاه‌بیت چالش‌های تولید

مدیرعامل شرکت ذوب و فلزات فن صنعت غرب در ادامه به چالش‌های تولید اشاره کرد و گفت: کمبود نقدینگی و مالیات بر ارزش افزوده، دو چالش مهمی هستند که در حال حاضر با آن مواجه هستیم. یکی از راه‌های تامین مالی شرکت‌ها، استفاده از تسهیلات بانکی است. متأسفانه دریافت وام برای فعالان صنعتی، به شدت دشوار و زمان‌بر شده است؛ زمانی که ما در استان همدان مشغول به فعالیت بودیم، بانک‌ها همکاری‌های لازم را با شرکت‌های تولیدی در این زمینه به عمل می‌آوردند. علاوه بر این، یک تیم سه نفره متشکل از فرمانداری، استانداری و وزارت صمت، مشکلات تولیدکنندگان را با حضور در محل شرکت، بررسی و نسبت به رفع آن‌ها اقدام می‌کردند. اجرای این اقدام مثبت، همچنان در سطح استان همدان ادامه دارد و ۴۵ واحد ریخته‌گری فعال در شهرک صنعتی بهاران، مشکلی در زمینه تامین نقدینگی، تامین مواد

حجت‌الله زارعی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» بیان کرد: بالغ بر ۳۰ سال است که از آغاز فعالیت ما در صنعت ریخته‌گری می‌گذرد و در سال ۱۳۸۲، محل کارخانه را از استان همدان به استان کردستان تغییر دادیم. علاوه بر ریخته‌گری چدن، ریخته‌گری آلومینیوم و برنج نیز به میزان محدود در مجموعه انجام می‌شود و تولید انواع قطعات، بر اساس سفارش مشتری صورت می‌پذیرد. کاربرد عمده قطعات تولیدی در صنایعی همچون تراکتورسازی، ماشین‌آلات کشاورزی و ماشین‌آلات سنگین است که عمدتاً از جنس چدن هستند.

وی افزود: ریخته‌گری ماسه‌ای، روش مورد استفاده در تولید این قطعات است و از قالب‌های آلومینیومی در این زمینه استفاده می‌کنیم. با توجه به اینکه حداکثر عمر مفید آلومینیوم ۱۰ تا ۱۵ سال است، بنابراین مشکلی در تامین قالب‌های مورد نیاز خود نداریم.

■ تعطیلی اکثر واحدهای صنعتی

مدیرعامل شرکت ذوب و فلزات فن صنعت غرب ادامه داد: متأسفانه بیشتر واحدهای صنعتی به دلیل عدم تامین نقدینگی و سرسختی بانک‌ها در برابر اعطای تسهیلات تعطیل شده‌اند. از سوی دیگر، مالیات‌های چند میلیاردی نیز نفس این واحدها را گرفته است و تولیدکنندگان چیزی برای دست دادن ندارند! درخواست ما از دولت و مسئولان مربوطه این است که وام‌های حمایتی کم‌بهره در اختیار واحدهای صنعتی قرار دهند و مالیات این واحدها را بر اساس میزان تولید و فروش سالانه تعیین کنند. در این صورت شاهد خواهیم بود که به مرور زمان، سرمایه‌گذاری در بخش تولید افزایش پیدا کرده و سرمایه‌گذاران مشتاقانه در مسیر احداث واحدهای جدید صنعتی گام بر خواهند داشت.

زارعی در خصوص کوره‌های مورد استفاده در خط تولید، یادآور شد: به منظور ریخته‌گری آلومینیوم، از دو کوره زمینی و برای ریخته‌گری چدن، از کوره القایی استفاده می‌کنیم. همچنین یک کوره ۵۰۰ کیلوگرمی آئیل در مجموعه وجود دارد که همگی ساخت داخل بوده و از کیفیت بسیار خوبی برخوردارند.

وی در پایان با اشاره به کیفیت بالای قطعات تولیدی در این شرکت، خاطرنشان کرد: محصولات ما در زمان همکاری با شرکت تراکتورسازی ایران، ۱۰۰ درصد مورد تایید واحد کنترل کیفیت این مجموعه قرار می‌گرفت. ضمن اینکه مشتریانی هم از استان تهران داشتیم و اگر حمایت‌های لازم از مجموعه ما به عمل می‌آمد، به راحتی می‌توانستیم با اشتغال‌زایی ۱۰۰ تا ۱۲۵ نفری، در سه شیفت کاری فعالیت کنیم و تولید قطعات باکیفیت را افزایش دهیم اما متأسفانه این اتفاق نیفتاد و فعلاً با حداقل ظرفیت ممکن در حال فعالیت هستیم.

می‌خواستیم اقساط آن را به طور کامل پرداخت کنیم، موفق به اجرای آن نمی‌شدیم تا حدود دو سال قبل که بانک مذکور، شرکت را ۱۴۰ میلیون تومان جریمه کرد. این اتفاق در حالی افتاد که سند کارخانه در رهن بانک بود و اگر این جریمه را پرداخت نمی‌کردیم، بانک نسبت به فروش مجموعه اقدام می‌کرد. نامه‌نگاری‌های فراوانی به منظور رفع این مشکل با دادگستری، استانداری و... صورت پذیرفت و در نهایت موفق شدیم وام را تسویه

را رها می‌کردیم و زمین کارخانه را می‌فروختیم، به سرمایه‌ای کلان دست می‌یافتیم که مسیر زندگی ما را کاملاً تغییر می‌داد اما متأسفانه چنین اتفاقی رخ نداد و در حال حاضر ناچار هستیم به هر شکل ممکن به فعالیت خود ادامه دهیم.

وی خاطرنشان کرد: در اواسط دهه ۱۳۸۰، یک قرارداد همکاری با شرکت تراکتورسازی ایران منعقد کردیم که بر اساس آن موظف به تحویل قطعات تولیدی با قیمت ۱۶ هزار و ۵۰۰



و سند کارخانه را از رهن بانک خارج کنیم. متأسفانه مبنای محاسبه جرایم بانکی مشخص نیست و بسیاری از واحدهای تولیدی به دلیل ناتوانی در پرداخت اقساط و جرایم تعیین شده، ناچار به تعطیلی و یا اخراج کارگران خود شده‌اند. زمانی تعداد نیروی انسانی شاغل در شرکت فن صنعت غرب به ۲۵ نفر می‌رسید اما در حال حاضر این تعداد به یک پنجم کاهش یافته است و با حدود ۱۰ درصد ظرفیت اسمی مشغول فعالیت هستیم.

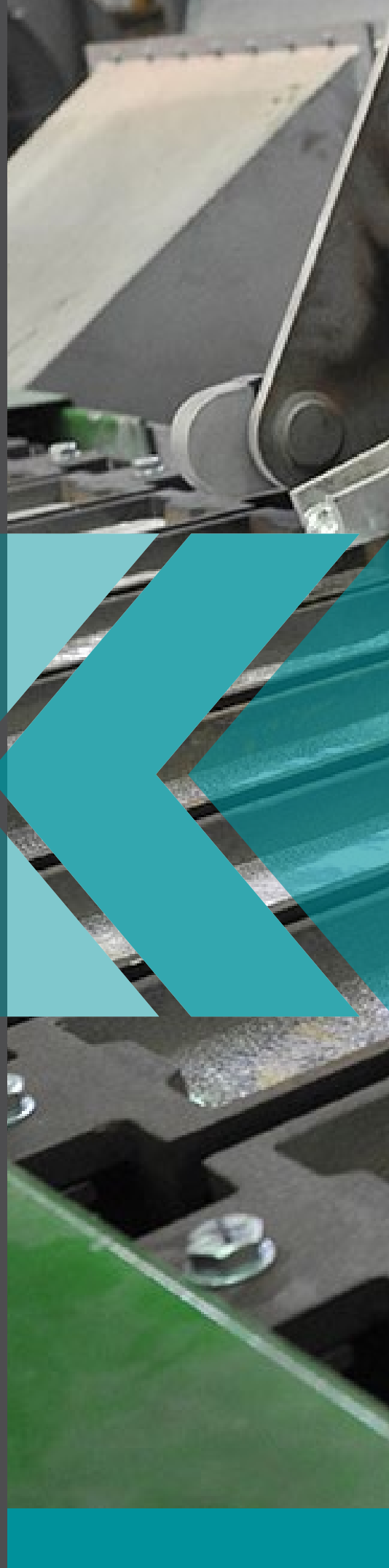
تومان به این شرکت بودیم. در ادامه با روی کار آمدن دولت جدید، قیمت مواد اولیه به یک باره افزایش یافت و قیمت قطعات به ۶۰ هزار تومان رسید. شرکت تراکتورسازی به دنبال افزایش حدود چهار برابری قیمت محصولات ما، قرارداد خود را لغو کرد و متأسفانه متحمل ضرر و زیان مالی فراوانی در آن زمان شدیم. در سال ۱۳۸۹، ۴۰ میلیون تومان وام حمایتی از یکی از بانک‌های دولتی دریافت کردیم. در ادامه هر بار که



آلومینیوم

وقتی در روی یک پاشنه می‌چرخد!

واردات ماشین‌آلات به‌روز تنها امید تولیدکنندگان



مدیر کارگاه ریخته‌گری صمدی:

وقتی در روی یک پاشنه می چرخد!

مدیر کارگاه ریخته‌گری صمدی، تولیدکننده شمش آلومینیوم آلیاژی گفت: علی‌رغم افزایش هزینه‌های ثابت و متغیر واحدهای تولیدی و افزایش بهای تمام شده محصول نهایی، قیمت شمش آلومینیوم طی دو سال اخیر تغییر چشمگیری نداشته است. همچنین به دلیل اینکه این کارگاه شمش آلومینیوم آلیاژی خاصی را تولید می‌کند، مشتریان با افزایش بها آن را خریداری نکرده و ما به ناچار باید محصولات را با قیمت پایین‌تر عرضه کنیم.

صنعتگران در مسیر تولید با چالش‌های فراوانی مواجه هستند اما همانند واسطه‌گران از حاشیه سود بالایی برخوردار نیستند. البته در مقابل بسیاری از افراد بیان می‌کنند که قیمت شمش آلومینیوم در داخل بسیار بالاتر از قیمت‌های جهانی است؛ در صورتی که این چنین نیست و در سال ۱۴۰۰، شمش آلومینیوم با قیمت ۸۶ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم به فروش می‌رفت و اکنون با افزایش قیمت کمی که در مقایسه با افزایش هزینه‌های تولید بسیار ناچیز است، شمش آلومینیوم با قیمت ۱۰۵ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم معامله می‌شود.

خوبی قرار نداریم. همچنین به سبب افزایش تورم، هزینه‌های ثابت و متغیر واحدهای تولیدی اعم از مواد مصرفی، انرژی (برق و گاز)، حقوق نیروی انسانی، هزینه خرید تجهیزات و... افزایش یافته اما هزینه فروش محصولات آنچنان تغییری نکرده است. به عنوان مثال قیمت شمش آلومینیوم نسبت به دو سال گذشته حدود ۱۰ تا ۱۵ درصد افزایش یافته اما هزینه‌های جانبی و نرخ تورم به صورت تساعدی رشد پیدا کرده است. همین موضوع باعث شده تا تولیدکنندگان از جهات مختلف تحت فشار باشند؛ گفتنی است که

یوسف صمدی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، در رابطه با شرایط تولیدکنندگان فعال در صنعت ریخته‌گری، بیان کرد: این کارگاه با بازیافت ضایعات خشک آلومینیومی، شمش‌هایی با آلیاژ خاص برای صنایع خودروسازی تولید می‌کند؛ به همین دلیل با رکود صنایع خودروسازی و صنایع وابسته، این کارگاه با مشکل مواجه می‌شود. در حال حاضر با گذشت سه ماه از سال ۱۴۰۲، به دلیل عدم پرداخت مطالبات قطعه‌سازان از سوی مشتریان دولتی و به طبع عدم پرداخت مطالبات ما از سوی قطعه‌سازان، در شرایط



اقتصاد آن‌ها هم به صنعت نفت وابسته است، به دلیل تعامل با کشورهای توسعه‌یافته، شرایطی متفاوت از ما دارند.

وی با اشاره به اینکه بوته‌گرافیتی یکی از ملزومات اصلی و حیاتی صنعت ریخته‌گری است، ابراز کرد: در حال حاضر به دلیل عدم وجود دانش ساخت بوته‌های گرافیتی در داخل، ریخته‌گران بوته مورد نیاز خود را از یک شرکت هندی خریداری و وارد کشور می‌کنند. البته این بوته‌های گرافیتی کیفیت پایینی داشته و به جای اینکه تا یک سال کارایی داشته باشند، بعد از گذشت سه روز ترک برمی‌دارند؛ همین موضوع باعث هدررفت نقدینگی ما و اعمال هزینه‌های بیشتر به کارگاه برای خرید مجدد بوته شده است. علاوه بر این قیمت این بوته‌ها با حجم ذوب ۶۰۰ کیلوگرم آلومینیوم از ۲۵ میلیون تومان به ۸۵ میلیون تومان رسیده است؛ در صورتی که در گذشته این بوته‌ها توسط یک شرکت هندی دیگر، تحت لیسانس کشور آلمان تولید می‌شدند و کیفیت بسیار خوبی داشتند.

■ بقا مهم‌تر از ارتقا

وی در خصوص دورنمای این صنعت، اظهار کرد: صنعتگران ایرانی به دلیل قیمت پایین انرژی تاکنون توانسته‌اند به مسیر تولید ادامه دهند؛ در صورتی که اکنون به دلیل محدودیت و افزایش هزینه‌های انرژی، این مزیت تبدیل به چالش شده است. در حال حاضر تولیدکنندگان به دلیل مشکلات ذکر شده، تنها به فکر بقا هستند تا ارتقا کیفیت و توان تولیدی؛ همین موضوع باعث شده تا تولیدکنندگان ایرانی دیگر امکان رقابت در بازارهای خارجی را نداشته باشند. در نهایت با توجه به این شرایط، باید گفت که آینده این صنعت امیدوارکننده نیست و اکثر افرادی که برای آموزش آن‌ها زمان و هزینه صرف شده تا تبدیل به نیروی‌های متخصص شوند، در فکر مهاجرت هستند. تا زمانی که اقدامات مسئولین و نهادهای بالادستی بدون نظرات کارشناسی اعمال شود، شرایط بر همین روال ادامه پیدا خواهد کرد.

صنعتگران ایرانی به دلیل قیمت پایین انرژی تاکنون توانسته‌اند بنده مسیر تولید ادامه دهند؛ در صورتی که اکنون به دلیل محدودیت و افزایش هزینه‌های انرژی، این مزیت تبدیل به چالش شده است

فعالیت در کارگاه‌های ریخته‌گری نداشته باشد. همین موضوع باعث شده تا برخی از کارگاه‌ها از نیروی کار خارجی استفاده کنند که آن هم با مشکلات فراوانی همراه است. لازم به ذکر است که در حال حاضر در این کارگاه ریخته‌گری ۲۰ نفر مشغول به فعالیت هستند.

صمدی با بیان اینکه فعالیت‌های تولیدی در ایران همواره با مشکل همراه است، اظهار کرد: متأسفانه شرایط تولیدکنندگان در ایران مناسب نیست و آن‌ها در اکثر مواقع درگیر حل مشکلات هستند. عدم تعامل با سایر کشورها و اظهار نظرات غیر کارشناسی از سوی نهادهای بالادستی، شرایط را برای صنعتگران پیچیده‌تر کرده است. در صورتی که کارگاه‌های ریخته‌گری غیر مجاز به راحتی مشغول به فعالیت هستند و وضعیت تولیدکنندگان مجاز به دلیل مشکلات فراوان روبه‌روز وخیم‌تر می‌شود. همچنین شرکت‌های تولیدکننده قطعات آلومینیومی برای اینکه با کمترین هزینه، بیشترین سود و عدم پرداخت مبلغی به سازمان‌های دولتی، ضایعات خود را باز یافت کنند، بیشتر تمایل به همکاری با کارگاه‌ها غیر مجاز دارند. البته وابستگی شدید اقتصاد ما به صنعت نفت بر این موضوع بسیار تأثیر گذار بوده زیرا اکنون به دلیل تحریم‌هایی که علیه کشور وضع شده، فروش نفت با چالش‌های زیادی مواجه شده است؛ به همین دلیل با افزایش نرخ تورم و کسری بودجه، میزان مالیات‌ها و هزینه‌ها افزایش پیدا کرده است. در صورتی که سایر کشورهای حوزه خلیج فارس که

وی در همین راستا ادامه داد: قیمت مس که از آن برای آلیاژسازی شمش استفاده می‌کنیم از ۷۰ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم در سال ۱۴۰۰، اکنون به ۳۷۰ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم افزایش یافته است. همچنین حقوق نیروی انسانی نیز در این مدت بسیار افزایش یافته و به دلیل اینکه حقوق افرادی که در زمینه باز یافت آلومینیوم فعالیت دارند، بیشتر از مقدار تعیین شده در قانون کار است، این افزایش حقوق برای فعالین این حوزه بیشتر هم خواهد بود؛ در این شرایط تولیدکنندگان نمی‌توانند از پس هزینه‌های کارگاه برآیند. البته تقاضا برای محصولات بالاست اما مشتریان دولتی مطالبات ما را یا پرداخت نمی‌کنند و یا با تاخیر این کار را انجام می‌دهند؛ از طرف دیگر سایر مشتریان هم محصولات را به صورت اعتباری خریداری می‌کنند اما تولیدکنندگان باید مواد اولیه و مصرفی و تجهیزات را به صورت نقدی تهیه کنند. این موضوع باعث شده تا نتوانیم به تعهدات خود نسبت به کارکنان و افرادی که از آن‌ها خدمات دریافت کرده‌ایم، عمل کنیم. به دلیل اینکه محصولات ما تنها در صنایع خودروسازی کاربرد دارند، ناچار به ادامه مسیر با همین شرایط هستیم. قیمت خودرو در داخل بر اساس فرمول‌های خاصی تعیین شده و از بازارهای جهانی تبعیت نمی‌کند؛ به عنوان مثال بهای آن نسبت به سال‌های گذشته به شدت رشد یافته اما در مقابل قیمت آلومینیوم دستخوش تغییرات فراوانی نشده است. اگر تولیدکنندگان شمش آلومینیوم را با قیمت‌های حقیقی در بازار عرضه کنند، مشتریان به سبب افزایش هزینه تمام شده محصول نهایی، تمایلی به خرید نخواهند داشت.

■ تودرتوی مشکلات

مدیر کارگاه ریخته‌گری صمدی در رابطه با چالش کمبود نیروی انسانی، توضیح داد: متأسفانه باید اذعان کنم که به قدری با کمبود نیروی انسانی مواجه هستیم که حتی نیروی کار معمولی هم برای کار به کارگاه مراجعه نمی‌کند؛ البته سختی کار و افزایش هزینه‌های معیشتی نیز باعث شده تا دیگر نیروی کار ایرانی تمایلی به

مدیرعامل شرکت مقاطع ریزان اراک مطرح کرد:

واردات ماشین آلات به روز تنها امید تولید کنندگان

مدیرعامل شرکت مقاطع ریزان اراک، تولیدکننده پروفیل آلومینیومی گفت: تولید کنندگان ایرانی به دلیل استفاده از ماشین آلات قدیمی که مصرف انرژی بالایی دارند، مزیت رقابتی خود را در زمینه انرژی نسبت به تولید کنندگان خارجی از دست داده اند. در حال حاضر برای بهبود شرایط تولید کنندگان و کاهش مصرف انرژی باید مسیر واردات ماشین آلات پیشرفته هموار شود.

کاهش پروژه های عمرانی و ساختمان سازی در سطح کشور، نقش بسزایی در به وجود آمدن این رکود داشته است. همین موضوع باعث شد تا زمانی که مشغول به تولید بودیم برای حفظ میزان فروش محصولات، بیشتر تمرکز خود را روی تولید پروفیل و مقاطع آلومینیومی با مصارف صنعتی بگذاریم.

تولید مهجور واقع شده

داودآبادی در خصوص شرایط تولید کنندگان ایرانی و تولید کنندگان کشورهای همسایه، افزود: متأسفانه باید اذعان کنم که شرایط و وضعیت تولید کنندگان کشورهای همسایه اصلاً قابل قیاس با تولید کنندگان داخلی نیست زیرا تا جایی که از طریق همکاران خود که در کشورهای امارات متحده عربی و ترکیه مشغول به فعالیت هستند اطلاع دارم، شرایط آن ها مناسب تر است. این کشورها با ارائه خدمات متنوع، تسهیلات و وام هایی با بهره بانکی پایین به تولید کنندگان، کاملاً از آن ها حمایت می کنند. در صورتی که تولید کنندگان ایرانی از این خدمات بهره مند نمی شوند و با مشکلات فراوانی دست و پنجه نرم می کنند. به عنوان مثال در سال های گذشته

از بانک ها نشده است. وی در رابطه با سایر مشکلاتی که صنعتگران در مسیر تولید با آن مواجه هستند، عنوان کرد: شرکت مقاطع ریزان اراک بابت مورد نیاز خود را از بورس کالای ایران و بازار آزاد تهیه می کند و با مشکل کمبود مواد اولیه روبه رو نیست؛ مسئله اصلی رقابت تنگاتنگ بین خریداران، نحوه عرضه و وجود خریداران عمده در این تالار صنعتی است که مشکل ساز شده است. برخی مواقع به سبب خرید بالای واسطه گران، به ناچار باید مواد اولیه مورد نیاز خود را از بازار آزاد با قیمت بیشتری تهیه کنیم؛ البته گاهی اوقات پیش آمده که قیمت بیلت آلومینیومی در بازار آزاد ارزان تر از بورس کالا بوده است.

مدیرعامل شرکت مقاطع ریزان اراک با اشاره به وضعیت بازار مصرف پروفیل های آلومینیومی، تصریح کرد: در حال حاضر شرایط بازار برای پروفیل های آلومینیومی با مصارف صنعتی بهتر از پروفیل های آلومینیومی با مصارف ساختمانی است. اکنون مشتریان به دلیل قیمت پایین تر محصولات «PVC»، تمایل بیشتری به خرید آن ها دارند تا پروفیل های آلومینیومی؛ البته باید گفت که

امیر داودآبادی در گفت و گو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، با بیان اینکه این مجموعه فعالیت خود را از سال ۱۳۸۲ در زمینه تولید پروفیل های آلومینیومی با مصارف ساختمانی و صنعتی آغاز کرده است، گفت: متأسفانه در حال حاضر شرایط تولید کنندگان مساعد نیست و نوسان قیمت ها باعث شده تا تولید دیگر توجیه اقتصادی نداشته باشد؛ به همین دلیل تمایل به فعالیت های تولیدی کاهش یافته و در مقابل سرمایه گذاری در حوزه های کم ریسک مورد توجه قرار گرفته است. این شرکت اکنون به دلیل مشکلات فراوان فعالیت تولیدی خود را متوقف کرده و به صورت خدماتی محصولات سایر واحدها را آبکاری و رنگ آمیزی می کند. در کنار چالش نوسان قیمت، کمبود نقدینگی یکی از مشکلات صنعتگران در مسیر تولید است اما بانک ها در این زمینه با تولید کنندگان همکاری نمی کنند. عدم تخصیص بودجه، شرایط دشوار اخذ تسهیلات و یا عدم اعطای وام به صنعتگران باعث شده تا آن ها از نظر مسائل مالی تحت فشار باشند؛ به طوری که این مجموعه از شهریور ماه سال گذشته تاکنون موفق به اخذ وام و تسهیلات



شرکت مقاطع ریزان اراک محصولات خود را به کشورهای عراق و تاجیکستان صادر می‌کرد اما مشکلات مسیر تولید باعث شد تا دیگر روند صادرات ادامه نیابد.

وی با بیان اینکه باید افرادی که در این زمینه مشغول به فعالیت می‌شوند، از مهارت و تخصص کافی برخوردار باشند، اظهار کرد: در زمان شیوع بیماری کرونا برای حفظ نیروی انسانی باتجربه خود علی‌رغم غیرفعال بودن خط تولید، اقدام به تعدیل نیرو نکرده و حقوق آن‌ها را با زحمت فراوان پرداخت کردیم اما سازمان امور مالیاتی کشور با اعلام اینکه هزینه‌های این واحد تولیدی افزایش یافته است، مالیات هنگفتی برای ما در نظر گرفت. لازم به ذکر است که سه سال گذشته ۳۲ نفر در این مجموعه مشغول به فعالیت بودند اما به سبب مشکلات ذکر شده، سال گذشته تعداد آن‌ها به ۱۷ نفر و در حال حاضر نیز به پنج نفر کاهش یافته است.

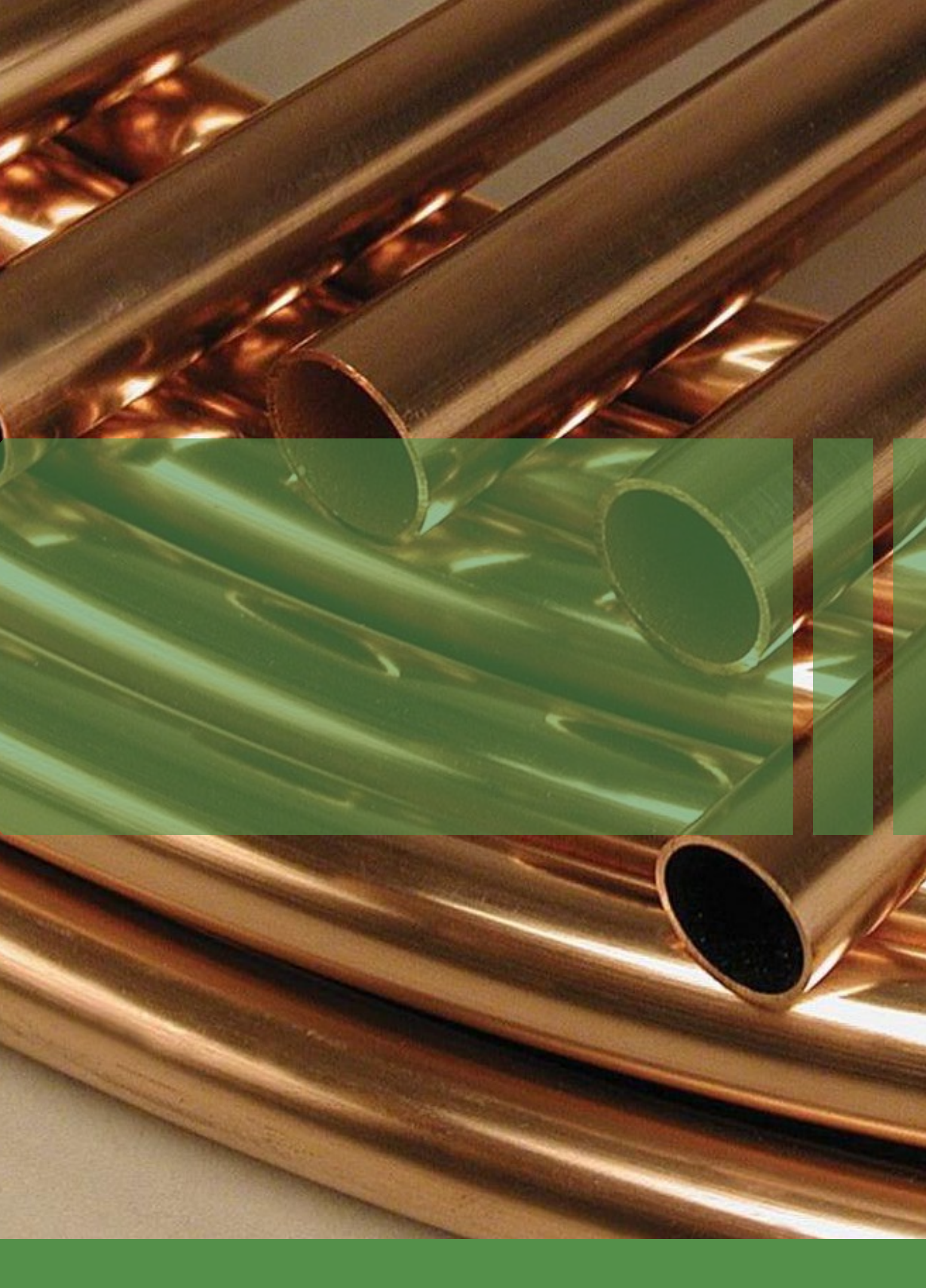
مدیرعامل شرکت مقاطع ریزان اراک در رابطه با معضلاتی که تولیدکنندگان برای تهیه مواد مصرفی با آن روبه‌رو هستند، ابراز کرد: در حال حاضر به دلیل عدم واردات رنگ‌هایی که برای رنگ‌آمیزی محصولات استفاده می‌کردیم، به ناچار از رنگ‌های ایرانی استفاده می‌کنیم اما قیمت و کیفیت رنگ‌های ایرانی بسیار متفاوت با رنگ‌های خارجی است. به عنوان مثال در گذشته بایک کیلوگرم رنگ وارداتی، سه کیلوگرم پروفیل را رنگ‌آمیزی می‌کردیم اما اکنون با دو کیلوگرم رنگ، سه کیلوگرم پروفیل را به سختی رنگ‌آمیزی می‌کنیم زیرا پوشش‌دهی محصولات ایرانی بسیار ضعیف و قیمت آن‌ها بسیار بالاست؛ به طوری که اکنون قیمت رنگ به ازای هر کیلوگرم به بیش از ۱۰۰ هزار تومان رسیده اما دو سال گذشته قیمت رنگ به ازای هر کیلوگرم حدود ۳۰ تا ۴۰ هزار تومان بود. همچنین قیمت روغن هیدرولیکی که از آن در دستگاه‌های پرس اکستروژن استفاده می‌کنیم، افزایش یافته و در مقابل کیفیت آن نیز کاهش پیدا کرده است. متأسفانه بسیاری از افراد روغن‌های مصرف شده را مجدداً تصفیه و بسته‌بندی کرده و در بازار به فروش می‌رسانند.

■ ماشین‌آلات فرسوده باری بر دوش تولیدکنندگان

داودآبادی با اشاره به اینکه به سبب وجود تعمیرکاران ماهر در استان اراک، مشکلی در زمینه تعمیر و نگهداری ماشین‌آلات وجود ندارد، بیان کرد: خوشبختانه برای تعمیر و نگهداری تجهیزات با مشکلی روبه‌رو نبودیم اما تولیدکنندگان ایرانی از ماشین‌آلات به‌روز و پیشرفته همچون کشورهای همسایه استفاده نمی‌کنند. همین موضوع باعث شده تا میزان مصرف انرژی افزایش یابد و به طبع قیمت محصول نهایی نیز روند صعودی به خود بگیرد. باید گفت که حتی ماشین‌آلات جدیدی که اکنون در داخل تولید می‌شوند، مطابق با طراحی‌های به‌روز نبوده و الهام گرفته از ماشین‌آلات قدیمی هستند.

وی در همین راستا ادامه داد: متأسفانه اکثر صنایع از تجهیزات و ماشین‌آلات به‌روز بهره نمی‌برند. به عنوان مثال کوره‌هایی که تولیدکنندگان بیلت آلومینیومی در کشور استفاده می‌کنند، سنتی بوده و نیاز به سوخت زیادی دارند؛ در صورتی که میزان مصرف سوخت کوره‌های جدید بسیار کمتر بوده و همچنین سوخت آن‌ها برخلاف کوره‌های سنتی به طور استاندارد می‌سوزد.

مدیرعامل شرکت مقاطع ریزان اراک در خصوص راهکارهایی که می‌تواند باعث بهبود شرایط تولیدکنندگان و بازار مصرف شود، خاطرنشان کرد: در گام نخست باید سازمان‌ها و نهادهای بالادستی میزان مالیات اعلام شده برای واحدهای تولیدی را کاهش داده و برای آن‌ها بخشودگی‌های مالیاتی در نظر بگیرند. همچنین از تولیدکنندگان حمایت‌های بیشتر به عمل آورند و مسیر واردات ماشین‌آلات به‌روز را برای آن‌ها تسهیل کنند. گفتنی است که میزان مصرف برق تولیدکنندگان سایر کشورها به سبب استفاده از دستگاه‌های پیشرفته، کمتر از تولیدکنندگان ایرانی است؛ به همین دلیل استفاده از ماشین‌آلات به‌روز جهت کاهش مصرف انرژی و افزایش کیفیت محصول نهایی هم برای تولیدکنندگان و هم برای کشور مفید فایده است. همچنین به دلیل عدم ثبت سفارش رسمی بیلت آلومینیومی، تولیدکنندگان حقیقی برای تهیه مواد اولیه با مشکل مواجه بوده و واسطه‌گران با خرید عمده، سودهای کلانی را نصیب خود می‌کنند؛ در صورتی که با ثبت رسمی و پیگیری سازمان‌های مربوطه برای فروش محصولات به تولیدکنندگان واقعی، واسطه‌گران دیگر نمی‌توانند به فعالیت خود ادامه داده و شاهد افزایش میزان تولید خواهیم بود.





مس

صادرات، آبی روی آتش

میتسوبیشی، سهام‌دار بزرگ‌ترین معادن مس در جهان

کانی مس، بازوی توانمند ملی مس

مدیر کارگاه سیم و کابل شریفی عنوان کرد:

صادرات، آبی روی آتش

مدیر کارگاه سیم و کابل شریفی، تولیدکننده سیم و کابل برق گفت: در حال حاضر تعداد تولیدکنندگان سیم و کابل در کشور، بیش از حد نیاز بوده و بازار مصرف از محصولات اشباع شده است. همچنین به دلیل عدم صادرات محصولات به سایر کشورها، تولیدکنندگان کوچک مقیاس توانایی رقابت با تولیدکنندگان بزرگ در بازارهای داخلی را ندارند. به همین دلیل از سرگیری مرادات تجاری و هموارسازی مسیر صادرات می‌تواند باعث بهبود شرایط صنعت سیم و کابل شود.

عنوان مثال چند سال گذشته زمانی که به بانک مراجعه کردیم به ما اعلام کردند که جهت دریافت ۸۰ میلیون تومان وام باید ۱۰۰ میلیون تومان سپرده نزد بانک داشته باشیم.

■ جایی برای ورود تولیدکنندگان جدید نیست

شریفی با اشاره به اینکه میزان تقاضا برای محصولات بسیار کاهش یافته است، اظهار کرد: در حال حاضر مصرف‌کنندگان به دلیل افزایش قیمت محصولات، تمایل به خرید نداشته و بازار مصرف دچار رکود شده است. همچنین به دلیل تعداد بالای تولیدکنندگان سیم و کابل در کشور و افزایش تعداد کارگاه‌های غیرمجاز، بازار مصرف از محصولات اشباع شده است. ۲۵ سال پیش، زمانی که پروانه بهره‌برداری را اخذ کردیم، میزان تولید سیم و کابل در کشور، ۸۰ درصد بیشتر از تقاضای داخلی بود و تولیدکنندگان بزرگ می‌توانستند محصولات خود را به سایر کشورها صادر کنند اما اکنون به دلیل شرایط دشوار صادرات و تحریم‌هایی که علیه کشور وضع شده، تولیدکنندگان بزرگ، محصولات خود را در بازارهای داخلی عرضه می‌کنند؛ در این شرایط تولیدکنندگان کوچک مقیاس که بیشتر متمرکز روی بازارهای داخلی بودند، امکان رقابت با آن‌ها را ندارند.

ندارند. با احتساب هزینه‌های متغیر و ثابت همچون حقوق نیروی انسانی، مالیات و بیمه، خرید مفتول مسی از بازار آزاد با قیمت بالاتر نیز برای ما توجیه اقتصادی نداشت. در حال حاضر افزایش قیمت مواد اولیه سدی در مقابل تولیدکنندگان شده است و مفتول مسی با قیمت پایه ۴۵۰ تا ۵۰۰ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم در بورس کالا عرضه می‌شود. اگر تولیدکننده‌ای مفتول مسی را با این قیمت خریداری کند، بی‌شک با در نظر گرفتن زمان تولید و زمان پرداخت قیمت محصول از سوی مشتری، افزایش قیمت و کمبود نقدینگی، امکان خرید مجدد مواد اولیه را نخواهد داشت.

مدیر کارگاه سیم و کابل شریفی در همین راستا ادامه داد: برای رفع مشکل کمبود نقدینگی به بانک‌ها جهت اخذ وام و تسهیلات مراجعه کردیم اما به دلیل شرایط دشوار اخذ وام، منصرف شدیم. لازم به ذکر است که صنعتگران برای اینکه بتوانند خط تولید را فعال و مشغول به تولید شوند، نیاز به حداقل سه تن مفتول مسی دارند که هزینه آن به دو میلیارد تومان می‌رسد؛ این مقدار مواد اولیه در عرض چند روز مصرف می‌شود و واحدهای تولیدی مجدداً نیاز به مفتول مسی دارند اما مسئله اینجاست که میزان تسهیلاتی که بانک‌ها به تولیدکنندگان ارائه می‌دهند، جوابگوی نیاز آن‌ها نیست. به

محسن شریفی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، بیان کرد: این واحد تولیدی ۲۵ سال پیش فعالیت خود را در زمینه تولید سیم و کابل فشار ضعیف برای صنایع ساختمان‌سازی در استان یزد آغاز کرد اما سه سال است که به دلیل کمبود نقدینگی و عدم تامین مواد اولیه، غیرفعال شده است.

وی در خصوص چالش‌هایی که تولیدکنندگان سیم و کابل با آن روبه‌رو هستند، مطرح کرد: یکی از مشکلات اصلی تولیدکنندگان، فروش محصولات به صورت مدت‌دار و خرید مواد اولیه به صورت نقدی است زیرا با فروش محصولات به صورت اعتباری، تولیدکنندگان نمی‌توانند مجدداً مواد اولیه مورد نیاز خود را خریداری کرده و به تولید ادامه دهند. از سوی دیگر چند سال است که صنعتگران امکان خرید مستقیم از تولیدکنندگان مفتول مسی را نداشته و باید از بورس کالا مفتول مورد نیاز خود را تهیه کنند اما خرید مفتول از این تالار صنعتی با اما و اگرهای فراوانی همراه است. به عنوان مثال اشخاص حقیقی امکان خرید مواد اولیه از بورس کالا را ندارند و به دلیل اینکه این واحد تولیدی ماهیت حقوقی ندارد، ما موفق به خرید مفتول از بورس کالا نشدیم. علاوه بر این تناژ مفتول مسی عرضه شده در این تالار صنعتی به قدری بالاست که تولیدکنندگان کوچک مقیاس امکان خرید آن را

زمان تولید از این دستگاه‌ها استفاده نمی‌کردیم.

وی یادآور شد: این صنعت به نیروی کار ماهر وابسته است و افرادی که در واحدهای تولیدی مشغول به کار می‌شوند، باید یک دوره آموزشی عملی را پشت سر بگذارند زیرا داشتن تحصیلات آکادمیک و تئوری کافی نیست. لازم به ذکر است که این کارگاه زمانی که مشغول به فعالیت بود، برای نیروی‌های جدید خود دوره‌های آموزشی سه تا چهار ماهه برگزار می‌کرد.

■ تنها راه نجات

مدیر کارگاه سیم و کابل شریفی با اشاره به سال‌هایی که شرایط صنعت سیم و کابل مناسب بود، خاطرنشان کرد: ۱۵ سال پیش صنعت سیم و کابل از شرایط و وضعیت خوبی برخوردار بود اما در حال حاضر بازار مصرف دچار رکود شدیدی شده و قیمت مواد اولیه به طور چشمگیری افزایش یافته است. متأسفانه علی‌رغم اینکه وعده‌های فراوانی در خصوص حمایت از تولید و تولیدکنندگان داده می‌شود، هیچ گامی برای عملی کردن آن‌ها برداشته نشده و بالعکس شاهد سنگ‌اندازی در مسیر تولید هستیم. در پایان باید خاطرنشان کنم که تنها راهکاری که می‌تواند باعث بهبود شرایط تولیدکنندگان شود، صادرات محصولات است زیرا این صنعت در داخل کشور فضایی برای رشد و توسعه ندارد.

رعایت کند. ممکن است تولید سیم لاکمی به دلیل استفاده از لاک مخصوص، کمی آلاینده باشد اما تولید سیم و کابل، آلاینده محیط زیست نیست. البته چند سال قبل به دلیل جابه‌جایی محدوده شهری و با توجه به آیین‌نامه سازمان حفاظت محیط زیست که صرفاً اجازه فعالیت برخی از صنایع خاص را در محدوده شهری می‌دهد، دچار چالش شدیم اما با همکاری استانداری یزد و با توجه به اینکه این واحد، چندین سال قبل از تغییر محدوده شهری، در خارج از محدوده احداث شده بود، مشکل رفع شد.

شریفی با اشاره به اینکه اکثر ماشین‌آلات و تجهیزات مورد نیاز این صنعت در داخل بومی‌سازی شده‌اند، گفت: خوشبختانه به دلیل وجود ماشین‌سازان ماهر در داخل، نیازی به واردات ماشین‌آلات نداریم. البته باید گفت که کیفیت ماشین‌آلات خارجی بالاتر از ماشین‌آلات داخلی است اما قیمت مناسب محصولات ایرانی، مزیت رقابتی مهمی برای آن‌ها محسوب می‌شود. قیمت ماشین‌آلات دست دوم خارجی آنچنان بالاست که خرید ماشین‌آلات ایرانی برای تولیدکنندگان مقرون به صرفه‌تر است. عمده ماشین‌آلات این مجموعه ایرانی بوده و تنها چند دستگاه که در سال‌های اول تولید خریداری شده‌اند، خارجی هستند. با افزایش هزینه‌های انرژی و مصرف بالای برق دستگاه‌های خارجی که تکنولوژی قدیمی دارند و همچنین هزینه‌های بالای تعمیر و کمیاب بودن قطعات یدکی آن‌ها، در

وی در رابطه با عواملی که باعث کاهش میزان تقاضای محصولات شده است، اذعان کرد: در کنار رقابتی که بین تولیدکنندگان استاندارد شکل گرفته، کارگاه‌های غیرمجاز، محصولات غیراستاندارد با میزان مس کمتر و روکش نامرغوب را با قیمتی پایین‌تر عرضه کرده و مشتریان را جذب محصولات خود می‌کنند؛ در صورتی که استفاده از این محصولات بی‌کیفیت می‌تواند برای مصرف‌کنندگان خطرات بسیاری را به دنبال داشته باشد. لازم به ذکر است که این مجموعه همواره تولید محصولات باکیفیت و استاندارد را در دستور کار خود داشت و از مواد اولیه مرغوب برای تولید محصولات خود استفاده می‌کرد؛ به همین دلیل سیم و کابل‌های تولیدی این مجموعه در آزمایش‌های کنترل کیفیت، نمره قابل قبولی داشته و مورد تایید سازمان استاندارد بودند. البته باید گفت که کاهش پروژه‌های عمرانی و ساختمان‌سازی تأثیر مستقیمی در رکود به وجود آمده داشته است؛ همچنین در کنار کاهش پروژه‌های ساختمان‌سازی، کاهش میزان مصرف سیم و کابل و استفاده از محصولاتی با قیمت پایین‌تر در ساختمان‌های جدید بسیار رواج یافته است.

مدیر کارگاه سیم و کابل شریفی در پاسخ به این سوال که آیا این کارگاه با مشکلات زیست‌محیطی نیز مواجه بوده است، توضیح داد: خوشبختانه این صنعت جزو صنایع آلاینده به شمار نمی‌رود و این کارگاه همواره سعی داشته تا مسائل زیست‌محیطی را



میتسوبیشی، سهام‌دار بزرگ‌ترین معادن مس در جهان

تولید محصولات مسی شرکت میتسوبیشی تحت نظر یکی از زیرمجموعه‌های این شرکت به نام «Mitsubishi Materials» صورت می‌گیرد. تولید فلزات غیرآهنی، سرامیک، شیشه، پلاستیک و مدیریت منابع انرژی از جمله وظایف این زیرمجموعه برشمرده می‌شود. می‌توان گفت مس، مهم‌ترین فلز غیرآهنی تولیدی در شرکت «Mitsubishi Materials» است. عمده محصولات مسی و آلیاژی عرضه شده توسط شرکت میتسوبیشی، محصولات پایین دست این صنعت محسوب می‌شوند. انواع مقاطع، محصولات تخت، الکتروود جوش، سیم و کابل، یراق‌آلات و قطعات ماشین‌آلات و تجهیزات در شرکت میتسوبیشی تولید و در بازار به فروش می‌رسند. حجم کل فروش محصولات مسی و آلیاژی در سال ۲۰۲۲، حدود یک هزار و ۱۷۰ تن بود که نسبت به سال ۲۰۲۱ تقریباً ۲۵،۶ درصد افزایش یافت.

ظرفیت تولید ۴۵۰ هزار تن در سال ۲۰۲۱، هفتمین معدن مس بزرگ جهان است که شرکت «Mitsubishi Corp»، حدود ۱۰ درصد از سهام این معدن را به خود اختصاص داده است. مابقی سهام این معدن متعلق به شرکت‌های «BHP» با سهم ۳۳،۷ درصد، شرکت «Teck» با سهم حدود ۲۲،۵ درصد و شرکت «Glencore» با سهم ۳۳،۷ درصد است. عمده تولیدات این معدن به صورت کنسانتره و کاتد به بازار عرضه می‌شود و فلزات دیگری مانند نقره و مولیبدن، از محصولات جانبی مهم معدن «Antamina» برشمرده می‌شود.

معدن «Los Perambres» در بخش‌های مرکزی کشور شیلی واقع شده است و حدود ۱۵ درصد از سهام این معدن به شرکت میتسوبیشی تعلق دارد. فلز مس استخراج شده از این معدن به صورت کنسانتره به فروش می‌رسد. شرکت‌های آنتوفاگاستا و «Nippon Mining»، از دیگر سهام‌داران این معدن هستند و سهم آن‌ها از کل سهام معدن به ترتیب حدود ۶۰ درصد و ۲۵ درصد است. به گزارش «ICSG»، ظرفیت تولید معدن «Los Perambres» در سال ۲۰۲۲، حدود

بزرگ زیرمجموعه میتسوبیشی است که در سال ۱۹۲۱ تاسیس شد. محصولات مختلفی در این شرکت تولید می‌شود که آسانسور، پله‌برقی، موتور الکتریکی، قطار و ماهواره نمونه‌هایی از محصولات این شرکت محسوب می‌شوند. خودرو، یکی از محصولات نهایی مهم میتسوبیشی است که زیر نظر شرکت «Mitsubishi Motors» تولید می‌شود. گفتنی است که حدود ۳۰ درصد از سهام شرکت «Mitsubishi Motors» به شرکت «Nissan» تعلق دارد.

■ جایگاه فلز مس در شرکت میتسوبیشی

تولید محصولات مسی شرکت میتسوبیشی تحت نظریکی از زیرمجموعه‌های این شرکت به نام «Mitsubishi Materials» صورت می‌گیرد. تولید فلزات غیرآهنی، سرامیک، شیشه، پلاستیک و مدیریت منابع انرژی، از جمله وظایف این زیرمجموعه برشمرده می‌شود. می‌توان گفت مس، مهم‌ترین فلز غیرآهنی تولیدی در شرکت «Mitsubishi Materials» است.

معدن مس «Antamina» در کشور پرو با

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت مشاوره اقتصادی آرمان آتورپات، شرکت میتسوبیشی در سال ۱۸۷۰ تاسیس شد. این شرکت در ابتدا به منظور فعالیت در زمینه کشتیرانی در کشور ژاپن به وجود آمد اما در حال حاضر این شرکت فعالیت‌های متنوعی در تولید و ارائه خدمات در سراسر جهان انجام می‌دهد که در این بین می‌توان به مواردی از جمله بانکداری و خدمات مالی، استخراج معادن، کشتیرانی، خودروسازی، وسایل الکترونیک، صنایع شیمیایی و تولید تجهیزات و ماشین‌آلات اشاره کرد.

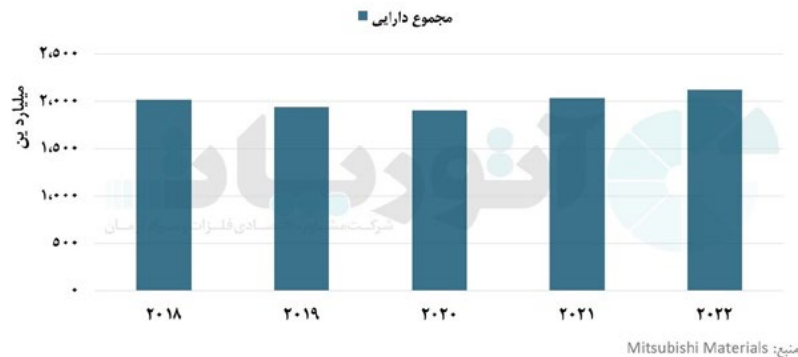
شرکت «MUFJ» یکی از شرکت‌های مهم زیرمجموعه میتسوبیشی است که عمدتاً در زمینه خدمات مالی و بانکداری فعالیت می‌کند. این شرکت بزرگ‌ترین بانک‌های کشور ژاپن را در اختیار دارد. از دیگر شرکت‌های مهم زیرمجموعه میتسوبیشی می‌توان «Mitsubishi Corp» را نام برد. این زیرمجموعه از شرکت‌های بزرگ تجاری ژاپن به‌شمار می‌رود که عمدتاً بر تولید ماشین‌آلات، تولید مواد شیمیایی و انرژی متمرکز است. شرکت میتسوبیشی الکتریک از شرکت‌های

فروش می‌رسد. بر اساس گزارش سالانه شرکت Mitsubishi Materials در سال ۲۰۲۲، حدود ۵۰٫۳ درصد از کل درآمد شرکت از طریق فروش محصولات و ارائه خدمات در کشور ژاپن به دست آمد. از طرفی، سهم کشور آمریکا از کل درآمد در این سال حدود ۹ درصد بود. از این رو می‌توان گفت کشور آمریکا، یکی از بزرگ‌ترین مشتریان خارجی شرکت «Mitsubishi Materials» در سال ۲۰۲۲ بود. همچنین حدود ۳۵ درصد از درآمد مربوط به کشورهای قاره آسیا، حدود ۴ درصد مربوط به کشورهای قاره اروپا و مابقی سهم از درآمد متعلق به سایر مناطق بود.

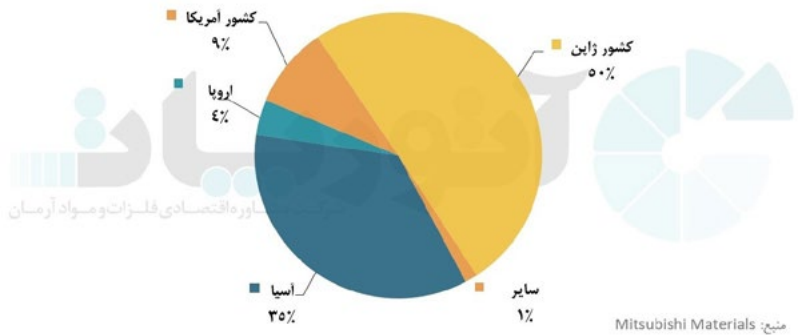
به طور کلی در سال‌های اخیر، شرکت «Mitsubishi Materials» برنامه‌های متنوعی در بخش زیست‌محیطی و کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای داشته است. استفاده از صفحه‌های خورشیدی و نیروگاه‌های برق‌آبی برای تامین انرژی برق، از جمله اقدامات این شرکت برای کاهش انتشار کربن بود. در ماه آوریل ۲۰۲۲، تقریباً تمام برق مورد نیاز در واحد تولید سرامیک این شرکت، در منطقه سایتامای کشور ژاپن از منابع انرژی تجدیدپذیر تولید شد.

شرکت «Mitsubishi Materials» در نظر دارد تا سال ۲۰۳۱، مقدار انتشار کربن خود را حدود ۴۷ درصد نسبت به سال مبدا ۲۰۱۴ کاهش دهد و تا پایان سال ۲۰۴۶، حجم انتشار کربن خود را تقریباً به صفر برساند. در این راستا تا سال ۲۰۳۱، حدود ۶۰ درصد از کل برق مصرفی این شرکت از منابع تجدیدپذیر به دست خواهد آمد. از سوی دیگر، بازیافت آلومینیوم، پلاستیک، مس و باتری لیتیومی، از جمله برنامه‌های این شرکت در بازیافت ضایعات بود. بر اساس گزارش این شرکت، وسعت جنگل‌های «Mitsubishi Materials» در کشور ژاپن حدود ۱۴ هزار هکتار است. یکی از پروژه‌های مهم در زمینه حفظ تنوع زیستی در این جنگل‌ها، برنامه‌ریزی برای تبدیل بیش از ۳۰ درصد از این محدوده به عنوان مناطق حفاظت‌شده اعلام شده است.

نمودار ۱- حجم کل دارایی شرکت Mitsubishi Materials



نمودار ۲- درآمد شرکت Mitsubishi Materials به تفکیک جغرافیا - ۲۰۲۲



می‌رسند. حجم کل فروش محصولات مسی و آلایژی در سال ۲۰۲۲، حدود یک هزار و ۱۷۰ تن بود که نسبت به سال ۲۰۲۱ تقریباً ۲۵٫۶ درصد افزایش یافت. بر اساس گزارش شرکت میتسوبیشی، افزایش تولید محصولات مسی در این سال عمدتاً به دلیل افزایش تقاضا در بازار مصرف این محصولات مانند تولید خودرو و ماشین‌آلات بود. در سال ۲۰۲۲ حجم کل دارایی «Mitsubishi Materials» حدود ۴٫۲ درصد افزایش پیدا کرد. تغییرات موجودی کالای این شرکت، از مهم‌ترین عوامل تغییرات دارایی کل در دوره مورد بررسی بود.

■ سهم بالای ژاپن و آمریکا در درآمد میتسوبیشی

به طور کلی بخش قابل توجهی از محصولات تولید شده در این شرکت در بازارهای داخلی به

۳۸۰ هزار تن برآورد شده که در جایگاه یازدهمین معدن بزرگ جهان قرار گرفته است. علاوه بر این، کنسانتره مس این معدن حاوی فلزات گران‌بها شامل طلا، نقره و مولیبدن است که از این منظر حائز اهمیت قرار می‌گیرد.

حدود ۲۰٫۴ درصد از سهام معدن «Los Bronces» در کشور شیلی، در اختیار شرکت میتسوبیشی قرار دارد و «Anglo American» (۵۰٫۱ درصد)، شرکت «Codelco» (۲۰٫۴ درصد) و «Mitsui» (۹٫۵ درصد) از دیگر سهام‌داران این معدن هستند.

گفتنی است که عمده محصولات مسی و آلایژی عرضه شده توسط شرکت میتسوبیشی، محصولات پایین دست این صنعت محسوب می‌شوند. انواع مقاطع، محصولات تخت، الکتروود جوش، سیم و کابل، یراق‌آلات و قطعات ماشین‌آلات و تجهیزات در شرکت میتسوبیشی تولید و در بازار به فروش



شرکت سرمایه گذاری
توسعه معادن و فلزات
سهامی عام



WWW.MMDIC.IR

تهران، بلوار آفریقا، ابتدای بلوار اسفندیار، پلاک ۳

۰۲۱-۷۱۱۲۵۰۰۰

۰۲۱-۲۲۶۵۴۰۵۵

mmdic.ir



توسعه باور ماست

Development is Our Belief



GOLGOHAR IRON & STEEL DEVELOPMENT CO.

“ شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر ”

- کسب رتبه ۴۰ در بین ۱۰۰ شرکت برتر ایران (IMII۱۰۰) در سال ۱۴۰۰
- کسب رتبه ۱ رشد صادرات در بین ۱۰۰ شرکت برتر ایران (IMII۱۰۰) در سال ۱۴۰۰
- کسب رتبه ۱ سرانه فروش در بین ۱۰۰ شرکت برتر ایران (IMII۱۰۰) در سال ۱۴۰۰
- دریافت تقدیرنامه چهار ستاره جایزه ملی تعالی سازمانی در سال ۱۴۰۰
- رتبه اول صادرات آهن اسفنجی کشور در سال ۱۴۰۰
- دریافت نشان C3 جایزه ملی مدیریت منابع انسانی در سال ۱۴۰۰
- اخذ تقدیرنامه سه ستاره از جایزه تعالی ایمنی در سال ۱۴۰۰

شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر
GOLGOHAR IRON & STEEL DEVELOPMENT CO.
روابط عمومی



@tose_e_ahan_foolad | www.gisdo.com

«فلزات آنلاین» گزارش داد:

کانی مس، بازوی توانمند ملی مس

شنبه سوم تیر ماه ۱۴۰۲، مراسم تجلیل از عوامل اجرایی پروژه هیپ لیچینگ مس سونگون با حضور مدیرعامل موسسه صندوق بازنشستگی مس، مدیرعامل شرکت کانی مس و جمعی از دست‌اندرکاران این پروژه در محل شرکت خدمات فنی و مهندسی صنایع و معادن کانی مس برگزار شد.



البته گفتنی است این مجموعه یک دوره آزمایشی تولید به مدت چهار ماه تا رسیدن به ظرفیت اسمی و تولید پایدار را پیش‌رو دارد.

■ شروعی با قدرت

وی در خصوص چالش‌ها و مشکلاتی که در مسیر اجرای این پروژه وجود داشت، عنوان کرد: یکی از مشکلاتی که این پروژه تا قبل از سال ۱۴۰۱ با آن مواجه بود، چالش تامین منابع مالی کافی برای اجرای طرح بود. همچنین متأسفانه در سال‌های گذشته مدیران و عوامل اجرایی این پروژه عزمی راسخ و جدی برای اجرای این طرح را نداشتند اما در یک سال اخیر با حمایت‌های مدیرعامل شرکت خدمات فنی و مهندسی صنایع و معادن کانی مس و تمام دست‌اندرکاران این مجموعه، سرعت پیشرفت پروژه به طور چشمگیری افزایش پیدا کرد. گفتنی است که ظرفیت اسمی این مجموعه

دره‌ای تبدیل شد. این پروژه در مساحتی در حدود ۶۰ هکتار اجرا شده است و با نصب تجهیزات مکانیکی (۴۰۰ تن نصب مکانیکال) که قسمت عمده آن استراکچر فلزی و بتنی است، پس از یک دوره یک ساله به مرحله بهره‌برداری رسید. گفتنی است که پس از آماده‌سازی بستر پروژه، زیرساخت‌ها و اقدامات مربوطه در حوزه محیط زیست صورت گرفت و در نهایت پروژه با بالاترین کیفیت تکمیل شد. در بهمن ماه سال ۱۴۰۱ بارگزاری مواد معدنی و در فروردین ماه سال ۱۴۰۲ اولین پاشش محلول اسیدی رقیق شده، انجام شد. همچنین در فروردین ماه سال ۱۴۰۲ موفق شدیم محلول «PLS» پری‌عبار را بعد از گذشت ۳۵ تا ۴۰ روز به غلظت مورد نظر رسانده و آن را آماده ورود به کارخانه کنیم؛ در نهایت در خرداد ماه سال ۱۴۰۲ اولین کاتد مس در کارخانه هیپ لیچینگ مجتمع مس سونگون تولید شد.

به گزارش خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، در ابتدای این مراسم کیوان زیارتی مدیر پروژه هیپ لیچینگ مس سونگون گزارش کاملی در رابطه با اقدامات انجام شده و میزان پیشرفت پروژه ارائه داد و بیان کرد: قرارداد اجرای این پروژه در آبان ماه ۱۳۹۷ به شرکت خدمات فنی و مهندسی صنایع و معادن کانی مس ابلاغ و سپس عملیات مهندسی و اجرایی شروع شد. لازم به ذکر است که از سال ۱۳۹۷ تا سال ۱۴۰۱، میزان پیشرفت پروژه در حدود ۵۵ تا ۶۰ درصد بوده است. از جمله اقداماتی که در خصوص اجرای این پروژه انجام شده است، می‌توان به خاک‌برداری و خاک‌ریزی بستر هیپ به ترتیب به مقدار سه میلیون و ۷۰۰ هزار متر مکعب و سه میلیون متر مکعب اشاره کرد؛ البته در ابتدا ماهیت بستر هیپ، فلت با خاک‌برداری یک میلیون متر مکعبی بود که در ادامه به هیپ

احتمال وجود داشت که شرکت با ضرر ۲۰۰ تا ۳۰۰ میلیارد تومانی مواجه شود.

در ادامه پیام بهاری معاون مالی و اداری شرکت خدمات فنی و مهندسی صنایع و معادن کانی مس در خصوص پیشرفت مالی این پروژه، توضیح داد: میزان پیشرفت این پروژه از نظر مالی حدود ۶۶ درصد است زیرا زمانی که پروژه ابلاغ و قراردادهای ارزی منعقد شد، نرخ دلار در حدود چهار تا پنج هزار تومان بود اما اکنون در حدود ۴۰ هزار تومان است. همچنین اضافه کاری‌های مربوط به پروژه در حدود ۴۰۰ میلیارد تومان انجام شده که هنوز مبالغ آن از سوی کارفرما پرداخت نشده و در مراحل بررسی قرار دارد؛ با تایید نهایی کارفرما، پروژه با سود ۲۰۰ میلیارد تومانی همراه خواهد بود. این مبلغ بدون در نظر گرفتن نواقص پروژه (پانچ لیست) بوده و هنوز برخی اضافه کاری‌ها در دست اقدام است؛ در کل پیش‌بینی می‌کنیم حدود ۶۰۰ میلیارد تومان اضافه کاری باید از سوی کارفرما به شرکت پرداخت شود. البته از ۴۰۰ میلیارد تومان، حدود ۲۸۰ میلیارد تومان آن تاییدیه اولیه را دریافت و حسابرس شرکت آن را در صورت‌های مالی سال گذشته تایید کرده است. میزان مبلغ دریافتی شرکت کانی مس از شرکت ملی صنایع مس ایران برای اجرای این پروژه در سال گذشته ۳۰۰ میلیارد تومان و در مجموع تاکنون حدود یک هزار و ۸۰ میلیارد تومان بوده است.

در پایان این مراسم محسن یزدانی‌راد، مدیرعامل موسسه صندوق بازنشستگی مس ضمن تقدیر و تشکر از تمام کارکنان و عوامل اجرایی پروژه هیپ لیچینگ مس سونگون، خاطرنشان کرد: شرکت خدمات فنی و مهندسی صنایع و معادن کانی مس با در دست داشتن پروژه‌ها و طرح‌های توسعه‌ای متعدد، به نقطه عطفی در تاریخ خود دست یافته است. به همین دلیل این مجموعه باید با رشد و توسعه پروژه‌ها، همواره ساختار درونی خود را گسترش داده و توانمندسازی خود را در دستور کار داشته باشد.

پروژه هیپ لیچینگ شهر بابک و مس سونگون با راهبری شرکت خدمات فنی و مهندسی صنایع و معادن کانی مس، زیر نظر شرکت ملی مس به بهره‌برداری رسیدند

آمده و شیوع بیماری کرونا، زمان تحویل آن به تاخیر افتاد؛ البته باید گفت که حجم بالای کاری نسبت به ظرفیت سه هزار تنی و عدم افزایش زمان تحویل پروژه بر این موضوع بسیار تاثیرگذار بوده است. همچنین به دلیل عدم ارائه مجوزهای مربوط به مسائل زیست‌محیطی، محل اجرای پروژه تغییر یافت و همین امر باعث تاخیر اجرای پروژه به مدت هفت ماه به تاخیر بیافتد؛ پیش‌بینی می‌شود که تحویل موقت پروژه در پایان شهریور ماه ۱۴۰۲ انجام شود. لازم به ذکر است که برنامه زمان‌بندی این پروژه تاکنون چهار بار تغییر پیدا کرده است اما اکنون میزان پیشرفت پروژه بر اساس آخرین برنامه زمان‌بندی، ۹۳ درصد است.

رویکردی جدید در کانی مس

حق‌شناس در رابطه با استراتژی‌های این شرکت برای کاهش هزینه‌های پروژه، گفت: یکی از اقداماتی که شرکت خدمات فنی و مهندسی صنایع و معادن کانی مس جهت کاهش هزینه‌های پروژه در سال گذشته انجام داد، انعقاد قرارداد با پیمانکاران کوچک بود که این راهکار حدود ۲۰۰ میلیارد تومان هزینه‌های طرح را کاهش داد. گفتنی است که اگر شرکت کانی مس با استراتژی سابق خود در خصوص پیمانکاران به اجرای پروژه ادامه می‌داد، این

تولید سالانه سه هزار تن کاتد مس ۹۹,۹۹ درصد از دو میلیون تن سنگ معدنی با عیار ۳۱,۰ درصد است که امکان افزایش ۱۰ درصدی ظرفیت آن با توجه به عیار خوراک ورودی به سه هزار و ۳۰۰ تن کاتد در سال وجود دارد.

حسنعلی حق‌شناس مدیرعامل شرکت کانی مس در رابطه با اقدامات صورت گرفته و چالش‌های اجرای پروژه هیپ لیچینگ مس سونگون، اظهار کرد: متأسفانه همان‌طور که اشاره شد یکی از چالش‌هایی که در مسیر اجرای این پروژه وجود داشت، مشکل تامین منابع مالی کافی بود؛ البته مورد مهمی که باید به آن اشاره شود این است که برخی پیمانکاران، میزان مبالغ صرف شده در پروژه را بسیار بالاتر از حجم اقدامات صورت گرفته اعلام می‌کردند. گفتنی است که این پروژه در مرداد ماه سال ۱۴۰۱ مجدداً فعال و اقدامات لازم برای اجرای آن با جدیت دنبال شد زیرا تا قبل از مدیریت اینجانب، شرکت خدمات فنی و مهندسی صنایع و معادن کانی مس با حضور سرپرست اداره می‌شد و استراتژی شرکت برای اجرای این پروژه خلق پیمانکاران کوچک و ادامه همکاری تنها با سه شرکت پیمانکار بود؛ در صورتی که با تدوین برنامه‌های مدون و استراتژی‌های کاربردی جدید، سرعت اجرای این پروژه افزایش یافت. در حال حاضر سه پروژه هیپ لیچینگ زیر نظر شرکت ملی صنایع مس ایران به بهره‌برداری رسیدند که عبارت‌اند از پروژه هیپ لیچینگ مس سرچشمه، پروژه هیپ لیچینگ شهر بابک و پروژه هیپ لیچینگ مس سونگون. لازم به ذکر است که دو پروژه هیپ لیچینگ شهر بابک و مس سونگون با راهبری شرکت خدمات فنی و مهندسی صنایع و معادن کانی مس، زیر نظر شرکت ملی مس به بهره‌برداری رسیدند و پروژه هیپ لیچینگ مس سونگون، اولین پروژه‌ای است که توسط شرکت کانی مس به صورت «EPC» اجرا شده است.

وی در همین راستا ادامه داد: مدت زمان قرارداد برای اجرای این پروژه از سال ۱۳۹۷ به مدت ۳۰ ماه بود اما به دلیل مشکلات به وجود



49

49

49

49

49

49

سرب و روی

چشم انداز کاهش تقاضا برای فلز روی



چشم‌انداز کاهش تقاضای فلز روی

قیمت فلز روی در سال ۲۰۲۳، بیش از ۲۰ درصد کاهش یافته است. برخی موسسات ارزیابی قیمت فلزات پیش‌بینی می‌کنند این روند کاهش قیمتی برای فلز روی در این سال ۲۰۲۳ ادامه داشته باشد.

قیمتی خود برای این فلز کرد.

■ مقایسه تولید و مصرف روی

آژانس «BMI» در چشم‌انداز قیمتی خود، پیش‌بینی میانگین قیمت روی خود را برای سال ۲۰۲۳، از سه هزار دلار در هر تن، به دو هزار و ۵۵۰ دلار در هر تن کاهش داد. این چشم‌انداز به معنی میانگین قیمت حدود دو هزار و ۲۷۵ دلار در ماه‌های ژوئن تا دسامبر ۲۰۲۳ است.

شرکت «Goldman Sachs» نیز پیش‌بینی خود را به چشم‌انداز نزولی تغییر داد و اعلام کرد که در سال ۲۰۲۳، فلز روی وضعیت مازاد عرضه را تجربه خواهد کرد.

و ۳۲۸ دلار در هر تن است. همچنین پریمیوم این فلز در بازار فیزیکی رقم حدود دو هزار و ۳۳۱ دلار و ۵۰ سنت را نشان می‌دهد.

قیمت فلز روی در سال ۲۰۲۳ بیش از ۲۰ درصد کاهش یافته است و موجودی‌های ثبت شده در انبار ذخایر بورس فلزات لندن، تقریباً دو برابر افزایش یافته و به بالاترین میزان خود در ۱۲ ماه گذشته رسیده است.

کاهش قیمت روی برخی از آژانس‌های تحقیقاتی مانند «BMI» که زیر مجموعه شرکت‌های «Fitch Solutions» و «Goldman Sachs» است را مجبور به تغییر و کاهش چشم‌انداز

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، به نقل از موسسه «Business Line»، تحلیلگران بر این باورند که چشم‌انداز روند تقاضا برای فلز روی با در نظر گرفتن افزایش حجم عرضه این فلز در واحدهای ذوب، کاهش حجم تقاضا و تصمیم چین به ایجاد محدودیت در فرایند تولید فولاد کاهشی است.

قیمت فلز روی که عمدتاً به عنوان روکش برای محافظت از فولاد و آهن استفاده می‌شود، به پایین‌ترین میزان خود در دو سال اخیر رسید و در حال حاضر قیمت سه ماهه آن در بورس فلزات لندن «LME»، حدود دو هزار



و ترکیه، تا حدی با افزایش استفاده از فلز روی تصفیه شده در چین، هند و ایالات متحده آمریکا جبران شد. این مسئله منجر به رشد کلی ۱,۶ درصدی مصرف فلز روی تصفیه شده در جهان شد.

آژانس «BMI» بیان کرد: احتمالاً واحدهای ذوب در اروپا دوباره ظرفیت تولید خود را در سال ۲۰۲۳ افزایش دهند. در ماه فوریه ۲۰۲۳، شرکت «Nyrstar» فرایند تولید در واحد ذوب خود در شهر «Auby» فرانسه که در سال ۲۰۲۲ به دلیل هزینه‌های بالای انرژی برق در فاز مراقبت و نگهداری قرار داشت را از سر گرفت.

علاوه بر این، تولید روی از معادن علی‌رغم کاهش قیمت آن، به تدریج در دهه آینده به رشد خود ادامه خواهد داد. این آژانس تحقیقاتی اضافه کرد که کشورهای استرالیا، هند و ایالات متحده آمریکا، بیشترین سهم در این رشد تولید را خواهند داشت.

■ چشم‌انداز منفی برای قیمت فلز روی در آینده

دفتر اقتصاددان ارشد استرالیا پیش‌بینی می‌کند مقدار تولید روی در استرالیا با ۲,۵ درصد افزایش در سال، به حدود یک میلیون و ۵۰۰ هزار تن تا سال ۲۰۲۸ برسد. به گفته این موسسه، افزایش قیمت‌ها منجر به افزایش هزینه‌های اکتشافی شده است که در بلندمدت، موجب رشد تولید خواهد شد.

همچنین آژانس «BMI» چشم‌انداز منفی برای فلز روی پس از سال ۲۰۲۳ را ترسیم کرده است. این آژانس عنوان کرد که دیدگاه منفی نسبت به قیمت روی در بلندمدت دارد. به علاوه این آژانس پیش‌بینی‌های میانگین قیمت خود در رابطه با فلز روی را کاهش داده است.

این آژانس همچنین روند نزولی شدیدتری را برای قیمت روی پیش‌بینی می‌کند. آژانس «BMI» افزود: انتظار می‌رود قیمت روی در سال‌های ۲۰۲۴ تا ۲۰۲۷، به طور متوسط به دو هزار و ۱۵۰ دلار در هر تن در مقایسه با پیش‌بینی قبلی این آژانس که دو هزار و ۵۰۰ دلار در هر تن بود، برسد.

هزار و ۹۵۰ تن در مقایسه با حجم ورودی خالص چهار هزار و ۱۷۵ تنی در ماه آپریل ۲۰۲۳ رسید.

برخی تحلیلگران عنوان کردند که روند تقاضای چین برای فلز روی، با سرعت کمتری نسبت به پیش‌بینی‌های اولیه در حال بازبایی است. با این حال، به نظر می‌رسد تولیدکنندگان در چین پس از خرید حجم مازاد کنسانتره‌های فلز روی، مقدار تولید خود را افزایش دهند.

آژانس «BMI» تاکید کرد که روند تقاضا برای فلز روی در چین به دلیل روند نزولی در تولید فولاد، احتمالاً در ماه‌های ژوئن تا دسامبر ۲۰۲۳ کاهش خواهد یافت. در گزارش این آژانس بیان شده است: مقدار تولید فولاد در چین برای دستیابی به هدف تعیین شده دولت این کشور در کل سال ۲۰۲۳، نیازمند کاهش حجم سالانه در بازه زمانی ماه‌های ژوئن تا دسامبر ۲۰۲۳ است.

■ بررسی میزان استفاده از فلز روی تصفیه‌شده

دفتر اقتصاددان ارشد استرالیا اعلام کرد که انتظار می‌رود حجم تقاضا برای فلز روی افزایش یابد؛ چراکه به نظر می‌رسد سرعت بازبایی اقتصاد در چین افزایش یافته و قیمت انرژی نیز روند نزولی به خود گرفته است.

گروه بین‌المللی مطالعات سرب و روی «ILZSG» خاطرنشان کرد: کاهش میزان مصرف فلز روی تصفیه‌شده در اروپا، برزیل، کره جنوبی، تایوان، تایلند

دفتر اقتصاددانان ارشد استرالیا، اوایل سال ۲۰۲۳ قیمت روی بورس فلزات لندن در بازار فیزیکی را به طور متوسط حدود سه هزار و ۱۰۰ دلار در هر تن برای سال ۲۰۲۳ پیش‌بینی کرده بود. با این حال پیش‌بینی می‌شود قیمت این فلز تا سال ۲۰۲۸، به تدریج به دو هزار و ۶۰۰ دلار در هر تن کاهش یابد.

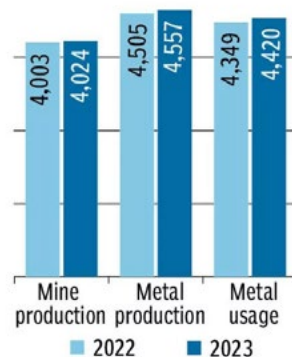
بر اساس داده‌های گروه بین‌المللی مطالعات سرب و روی «ILZSG»، بازار جهانی فلز روی تصفیه شده در چهار ماهه اول سال ۲۰۲۳، حدود ۱۲۸ هزار تن حجم مازاد را به ثبت رساند. همچنین مجموع موجودی انبارهای ذخایر فلز روی تصفیه شده، حدود ۵۸ هزار تن افزایش یافت.

مقدار تولید روی از معادن جهان، حدود ۰,۵ درصد افزایش یافت و مقدار تولید فلز روی تصفیه شده، حدود ۱,۲ درصد افزایش یافت که چین بیشترین سهم تولید آن را داشت.

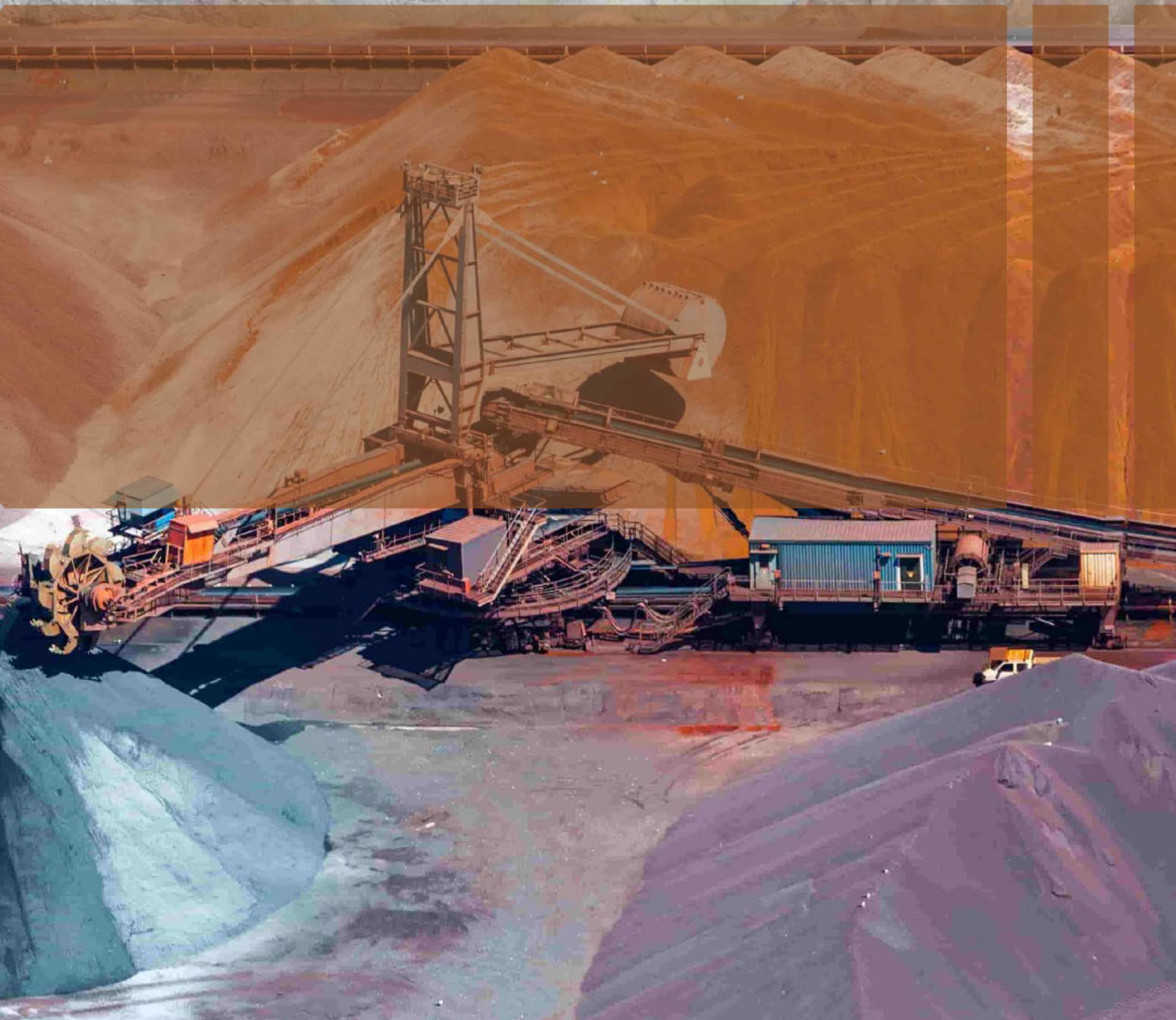
■ کاهش روند بازبایی تقاضا برای فلز روی در چین

موسسه تحلیلی «ING Think» به عنوان زیرمجموعه شرکت خدمات مالی «ING»، اعلام کرد که موجودی انبار دارای حواله‌های خرید فلز روی در اوایل ماه ژوئن ۲۰۲۳ با ۱۳ هزار و ۷۷۵ تن افزایش، به ۸۱ هزار و ۸۲۵ تن رسید.

بر اساس گزارش‌های دریافتی، حجم ورودی خالص روی به انبارها در ماه می ۲۰۲۳، به ۳۴



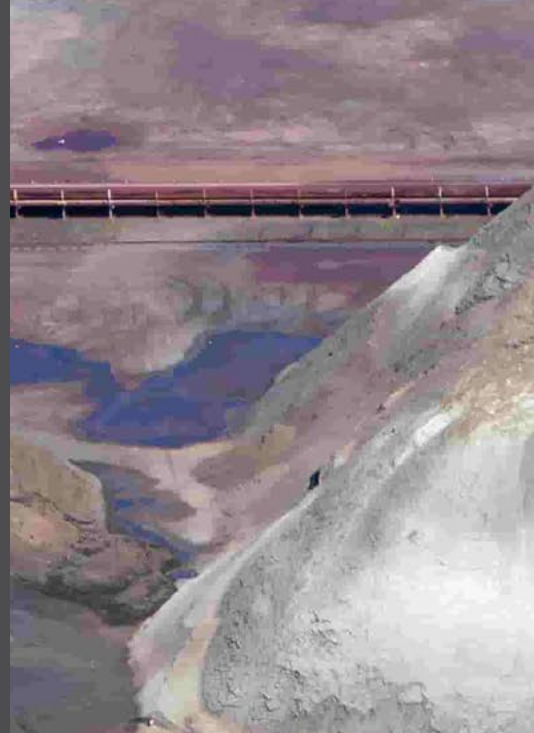
*in 000 tonnes for the January-April period



معادن

گل گهر، ثمره باورها و اراده پولادمردان

شرکت «BHP» به دنبال کربن زدایی فرایند استخراج و تولید در معادن



در مجمع گل‌گهر چه گذشت؟

گل‌گهر، ثمره باورها و اراده پولادمداران

روز چهارشنبه هفتم تیر ماه، مجمع عمومی سالیانه و مجمع عمومی فوق‌العاده شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر با هدف قرائت گزارش عملکرد هیئت مدیره، گزارش حسابرس و بازرس قانونی در خصوص عملکرد سال مالی منتهی به ۱۴۰۱/۱۲/۲۹ و اصلاح اساسنامه برگزار شد که در پایان سهام‌داران و حاضران در مجمع، به تقسیم سود ۳۹۰ ریالی به ازای هر سهم و تصویب اساسنامه جدید مطابق با اساسنامه نمونه سازمان بورس، رای مثبت دادند.

لازم به ذکر است که این افزایش قیمت می‌تواند برای سهام‌داران و ذی‌نفعان، نویدبخش این موضوع باشد که شرایط صنعت فولاد در سال ۱۴۰۲ به مراتب بهتر از سال گذشته خواهد بود. میانگین قیمت فروش کنسانتره این شرکت در سال گذشته دو هزار و ۷۰۰ تومان به ازای هر کیلوگرم بوده که در حال حاضر با رشد ۱۵ درصدی به سه هزار و ۱۰۰ تومان به ازای هر کیلوگرم افزایش پیدا کرده است. میزان فروش محصولات شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر تنها در سه ماهه اول سال نسبت به مدت مشابه سال گذشته، با ۶۰ درصد رشد همراه بوده است؛ به همین دلیل امیدواریم که با همکاری کارکنان، اعضای هیئت مدیره شرکت و سهام‌داران، عملکرد بهتری در سال جاری نسبت به سال گذشته داشته باشیم.

■ گل‌گهر مصمم در حل مشکلات

مدیرعامل شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر در خصوص دلایل کاهش قیمت فروش محصولات در سال گذشته، توضیح داد: نکته حائز اهمیت این است که این کاهش قیمت تنها مربوط به شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر نبوده و جریانات جهانی بر آن تأثیر گذار بوده است. پنج موضوع باعث شد تا قیمت‌های جهانی روند نزولی به خود بگیرد که می‌توان به انباشت و ذخیره بالای انبارهای کشور چین، تنش‌های ژئوپلیتیکی میان روسیه و اوکراین،

در کنار سرمایه‌گذاری‌هایی که برای توسعه فعالیت‌های خود انجام داده است، دارای دو مزیت رقابتی مهم یعنی، نزدیکی به معادن سنگ آهن، آب‌های آزاد و استان هرمزگان جهت صادرات محصولات خود است. میزان فروش و درآمد این مجموعه در سال ۱۴۰۱ با فروش گندله و کنسانتره، ۴۲ هزار میلیارد تومان بود که ۳۷ هزار میلیارد تومان آن مربوط به فروش ۱۱ میلیون تن گندله بود. این میزان در گروه منطقه گل‌گهر با احتساب سهام شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر در شرکت‌های زیرمجموعه به ۶۶ هزار میلیارد تومان در سال می‌رسد. همچنین سود تلفیقی مجموعه در سال گذشته ۲۴ هزار میلیارد تومان و سود شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر ۱۶ هزار میلیارد تومان بوده است.

وی با اشاره به کاهش قیمت کنسانتره و گندله در بازارهای جهانی، مطرح کرد: این روند نزولی از ماه مارچ ۲۰۲۲ آغاز شد که یکی از چالش‌های ما در سال ۱۴۰۱ به شمار می‌رفت اما در سه ماهه سال جاری با افزایش قیمت‌ها، اتفاقات خوبی در فروش محصولات منطقه گل‌گهر به وقوع پیوسته است. میانگین قیمت فروش گندله شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر در سال ۱۴۰۱، سه هزار و ۳۰۰ تومان به ازای هر کیلوگرم بوده که در سه ماه ابتدایی سال جاری، بهای آن با ۳۰ درصد رشد همراه بوده است؛

به گزارش خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، روز چهارشنبه هفتم تیر ماه ۱۴۰۲، مجمع عمومی سالیانه شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر با دستورالعمل قرائت گزارش عملکرد هیئت مدیره، حسابرس و بازرس قانونی، بررسی و تصویب ترازنامه و صورت‌های مالی برای سال مالی منتهی به ۲۹ اسفندماه ۱۴۰۱، اتخاذ تصمیم نسبت به تقسیم سود و سایر موارد مرتبط با این مجمع با حضور محمدحسین قائمی‌راد، معاون برنامه‌ریزی، بودجه و نظارت بر امور شرکت‌های «ومعدان»، ایمان عتیقی مدیرعامل شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر و ۷۸ درصد سهام‌داران، در محل هتل اسپیناس برگزار شد. در ابتدای این مجمع که محمدحسین قائمی‌راد ریاست آن را بر عهده داشت، گزارش عملکرد هیئت مدیره شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر توسط ایمان عتیقی به سهام‌داران ارائه شد. ایمان عتیقی مدیرعامل شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر، بیان کرد: این مجموعه ۳۵ درصد کنسانتره، ۲۸ درصد گندله، ۱۳ درصد آهن اسفنجی و ۴ درصد فولاد کشور را تامین می‌کند؛ همچنین این مجموعه اولین شرکتی است که در سال‌های آینده با اجرای طرح‌های توسعه‌ای، زنجیره کامل تولید از سنگ آهن تا تولید ورق فولادی را در یک منطقه در اختیار خواهد داشت. گفتنی است که شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر



توازن زنجیره فولاد و وجود مازاد گندله در کشور، کاهش قیمت‌های جهانی فولاد و افزایش هزینه‌ها در سال ۱۴۰۱ اشاره کرد. این موارد باعث شد تا سود اکثر شرکت‌های معدنی و فولادی کشور در سال گذشته بین ۱۸ تا ۳۰ درصد کاهش یابد. البته باید تاکید کنم که هیئت مدیره و تمام کارکنان شرکت در تلاش هستند تا با اقدامات خود، میزان کاهش حاشیه سود شرکت را به حداقل رسانده و در مقابل سودآوری و ارزش‌آفرینی بیشتری را برای سهام‌داران و ذی‌نفعان به ارمغان آورند. لازم به ذکر است که در سال گذشته اقدامات خوبی در زمینه پروژه‌های توسعه‌ای انجام شد که اثر خود را تا یک و دو سال آینده بر سهام مجموعه می‌گذارد؛ به طوری که میزان فعالیت‌های نقدینگی در توسعه شرکت معدنی و صنعتی گل گهر در سال ۱۴۰۱ نسبت به سال ۱۴۰۰، ۷۴ درصد رشد داشته و ۲۹ همت بیشتر در این زمینه سرمایه‌گذاری شده است. با راه‌اندازی سه واحد احیا مستقیم در شرکت‌های زیرمجموعه شرکت معدنی و صنعتی گل گهر تا انتهای سال جاری، مشکل مازاد گندله رفع خواهد شد. همچنین با بهره‌برداری از پروژه تولید سه میلیون تن ورق در شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر، سود این شرکت به طور چشمگیری افزایش پیدا خواهد کرد. شرکت معدنی و صنعتی گل گهر اولین شرکت در کشور است که نیروگاه ۵۰ مگاواتی خورشیدی خود را تا شهریور ماه امسال افتتاح خواهد کرد. عتیقی در رابطه با افزایش ۵ درصدی بهره

مالکانه و حقوق دولتی معادن، عنوان کرد: شرکت معدنی و صنعتی گل گهر در خصوص این موضوع اقدامات مهمی را انجام داده است. در وهله نخست تأثیرات این موضوع بر شرکت‌های معدنی بررسی شده و نامه‌ای به مقامات عالی کشور به منظور کاهش اثرات منفی آن ارسال شد. دومین موردی که باید به آن اشاره کنم این است که شرکت معدنی و صنعتی گل گهر، ۷۵ درصد سنگ آهن خود را خریداری می‌کند؛ به همین دلیل این افزایش ۵ درصدی مشمول آن نشده و فقط ۲۵ درصد فروش شرکت تحت الشعاع این موضوع قرار می‌گیرد.

پیشروی گل گهر در مسیر پیشرفت

وی در خصوص میزان سود و طرح‌های توسعه‌ای شرکت‌هایی که شرکت معدنی و صنعتی گل گهر سهام آن‌ها را در اختیار دارد، اظهار کرد: شرکت سنگ آهن گهر زمین در سال گذشته حدود ۱۲ هزار میلیارد تومان سود را نصیب خود کرد و ما پیش‌بینی می‌کنیم در آینده با تعریف طرح‌های توسعه‌ای، این مجموعه به یکی از شرکت‌های توسعه‌یافته در صنعت فولاد تبدیل شود. شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر، طرح تولید ورق که در زنجیره صنعت فولاد، حاشیه سود بالایی دارد را در دستور کار خود قرار داده است؛ از مزیت‌های این طرح می‌توان به استفاده از تکنولوژی هات شارژ، تولید ورق با کیفیت بالا بر اساس تکنولوژی تین اسلب و مسافت کوتاه حمل محصول تا بندرعباس اشاره کرد. شرکت

جهان فولاد سیرجان هم سه پروژه احداث واحد احیا مستقیم را در دستور کار دارد. همچنین شرکت حمل‌ونقل ترکیبی مواد معدنی گهر ترابری سیرجان، امسال در زمره شرکت‌های بورسی قرار گرفت و حدود ۹۰ درصد با افزایش سود مواجه شد. در خصوص شرکت سرمایه‌گذاری و توسعه گل گهر هم باید اشاره کنم که حاشیه سود این شرکت، حدود سه برابر افزایش پیدا کرد.

مدیرعامل شرکت معدنی و صنعتی گل گهر با بیان اینکه این شرکت سندی در افق ۱۴۱۰ را برای خود تدوین کرده است، خاطر نشان کرد: شرکت معدنی و صنعتی گل گهر با قدرت و سرعت در مسیر اجرای طرح‌های توسعه‌ای خود حرکت می‌کند و در تلاش است در آینده نزدیک و قبل از سال ۱۴۱۰ آن‌ها را به نتیجه برساند. از استراتژی‌های شرکت معدنی و صنعتی گل گهر در این خصوص می‌توان به تامین پایدار سنگ آهن، تکمیل زنجیره ارزش و تامین زیرساخت‌های لازم، متنوع‌سازی محصولات جهت افزایش درآمد، توسعه تکنولوژی‌های مورد استفاده و حرکت شرکت معدنی و صنعتی گل گهر به سمت شرکت‌داری و هلدینگ شدن، اشاره کرد. لازم به ذکر است که طی ۶ سال اخیر، فاصله حاشیه سود مستقیم شرکت معدنی و صنعتی گل گهر با سایر شرکت‌ها حدود ۱۰ برابر شده است؛ به همین دلیل این شرکت در آینده به یکی از هلدینگ‌های قدرتمند صنعت فولاد تبدیل خواهد شد.



سهامی عام

سنگ آهن گهر زمین

Goharzain Iron Ore Co.



بزرگترین معدن سنگ آهن روباز خاورمیانه

۳ خط تولید کنسالتیره 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 برسدیسیر

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

پروژه IPCC حمل پیوسته مواد معدنی در سیرجان

پروژه انتقال خط ریل در سیرجان

پروژه بازیابی آب از سدهای باطله در سیرجان

سرمایه گذاری در منطقه گردشگری گل گهر

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

مشارکت در احداث کارخانه پاپانه 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 آفریقا، بلوار آرش غربی، شماره ۱۲ کدپستی: ۱۹۱۷۷۴۴۵۳۱

فکس: ۰۲۱-۸۸۶۶۴۰۳۳

تلفن: ۰۲۱-۵۷۶۲۳

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

فکس: ۰۳۴-۴۱۵۳۶۹۹۹

تلفن: ۰۳۴-۴۱۵۳۶۰۰۰

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



شرکت «BHP» به دنبال کربن‌زدایی فرایند استخراج و تولید در معادن

شرکت «BHP» طرح‌های خود برای کربن‌زدایی در فرایند استخراج و تولید در معادن را اعلام کرد؛ طرح اعلام شده از سوی این شرکت می‌تواند الگویی برای بخش معادن ترسیم کند.



به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از خبرگزاری رویترز، اخیراً بزرگ‌ترین شرکت معدنی جهان یعنی شرکت «BHP»، طرح‌هایی را به منظور رسیدن به فرایند انتشار صفر در فرایند استخراج و تولید در معادن ارائه داد.

این شرکت بر این باور است که میزان انتشارات گستره ۱ و ۲ که فرایند تولید را پوشش می‌دهد، تا سال ۲۰۳۰ حداقل ۳۰ درصد نسبت به میزان انتشار کربن در سال ۲۰۲۰ را کاهش خواهد داد. این شرکت اعلام کرد که تا سال ۲۰۵۰، به هدف فرایند انتشار صفر در فعالیت‌های معدنی خود دست خواهد یافت.

کاهش ۳۰ درصدی میزان انتشار کربن تا سال ۲۰۳۰، ممکن است فعالان دوستدار محیط زیست را که خواهان انجام سریع‌تر روند کربن‌زدایی هستند، ناامید کند. بر همین اساس این شرکت در کنفرانس مطبوعاتی اخیر خود اعلام کرد که مسیر پیش‌رو برای کربن‌زدایی فعالیت‌های معدنی این شرکت، پر چالش و پر فراز و نشیب خواهد بود.

شرکت «BHP» عنوان کرد: به دنبال مسیری مطمئن و از نظر مالی مقرون به صرفه به جهت کربن‌زدایی فرایند استخراج و تولید در معادن و

بخش عمده سنگ‌آهن و زغال‌سنگ این شرکت در معادن بزرگ استرالیا تولید می‌شود و عناصری مانند گازوئیل و برق تولید شده از گاز طبیعی، بیشترین سهم را در انتشار گازهای گلخانه‌ای از این معادن تحت مدیریت شرکت «BHP» دارند.

سهم انتشار گازهای گلخانه‌ای از طریق مصرف گازوئیل، حدود ۷۶ درصد در تولید سنگ‌آهن در معادن ایالت استرالیای غربی و

فعالیت‌های مرتبط با آن است. لازم به ذکر است که شرکت «BHP»، بزرگ‌ترین شرکت تولیدکننده زغال‌سنگ کک‌شودر جهان است که از آن برای تولید فولاد استفاده می‌شود. این شرکت در تولید سنگ‌آهن به عنوان ماده اولیه اصلی برای تولید فولاد، جایگاه سوم در جهان را داراست. این شرکت همچنین یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان مس و نیکل در جهان محسوب می‌شود و قصد دارد ظرفیت تولید پتاس خود را نیز افزایش دهد.

اما نه به طور کامل، می‌توان جایگزین نیروگاه برق فعلی ۱۹۰ مگاواتی گازی این شرکت کرد که برق مورد نیاز معادن این شرکت را تامین می‌کند. در واقع هدف اصلی شرکت «BHP» از اجرای این طرح، کاهش میزان انتشارات گستره ۱ و ۲ خود است. اجرای چنین طرحی آسان نخواهد بود و تنها در صورتی قابل اجراست که توجیه اقتصادی و تجاری داشته باشد.

سنجش‌پذیری اقتصادی این شرکت به طور موثر به معنای صرف زمان طولانی‌تر برای خرید دارایی‌های جدید خواهد بود، این در حالی است که امکان استفاده از تجهیزات موجود این شرکت تا زمان پایان عمر مفید آن‌ها وجود دارد.

بدون شک شرکت «BHP» با این انتقاد مواجه خواهد شد که طرح‌های این مجموعه به اندازه کافی بلندپروازانه نیستند یا زمان اجرای آن طولانی خواهد بود. در همین راستا این شرکت احتمالاً باید اقداماتی برای مقابله با کاهش میزان انتشارات گستره ۳ را در دستور کار خود قرار دهد.

شرکت «BHP» در گزارش خود در سال ۲۰۲۲، میزان انتشار گستره ۱ و ۲ در سال ۲۰۲۰ از فعالیت‌های معدنی خود را حدود ۱۵،۹ میلیون تن برآورد کرد که تنها حدود ۴،۳ درصد از میزان انتشار ۳۶۹،۵ میلیون تنی در گستره ۳ بود.

پر واضح است که بخش عمده‌ای از اقداماتی که باید به منظور کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای در زنجیره ارزش معادن انجام شود، در گستره ۳ قرار دارد که شامل حمل‌ونقل دریایی سنگ معدن و استفاده از زغال‌سنگ برای تولید فولاد و پالایش فلزات دیگر مانند مس و نیکل است.

در عین حال اینکه شرکت‌های معدنی تا چه اندازه می‌توانند در کاهش میزان انتشارات در گستره ۳ سهم داشته باشند، بحث دیگری است که پاسخ به آن در این گزارش ممکن نیست.

در حال حاضر، شرکت «BHP» نشان داده است که می‌تواند انتشار گازهای گلخانه‌ای در فعالیت‌های معدنی خود را حتی اگر انتقادهایی از طولانی بودن زمان اجرای این اقدامات شود، به گونه‌ای کاهش دهد که توجیه اقتصادی و تجاری داشته باشد.

حدود ۴۵ درصد در معادن زغال‌سنگ کک‌شو تحت مدیریت شرکت «BHP Mitsubishi Alliance» در ایالت کوئینزلند استرالیا است. اکثر سوخت گازوئیل در کامیون‌های بارکش با ظرفیت بالا استفاده می‌شود و مقدار کمتری از آن نیز در قطارها و سایر وسایل نقلیه به مصرف می‌رسد.

شرکت «BHP» در نظر دارد کامیون‌های بارکش با ظرفیت بالای خود را به خودروهای الکتریکی تغییر دهد اما این کار مدتی طول می‌کشد و شامل مسئله‌ای فراتر از خرید تجهیزات جدید خواهد بود. این اقدام نیازمند سرمایه‌گذاری قابل توجهی در تولید انرژی‌های تجدیدپذیر و سیستم‌های ذخیره‌سازی باتری‌ها است.

از نایجی که اجرای این اقدام در پی خواهد داشت، می‌توان به اطمینان از شارژ مجدد و تعویض باتری‌های این وسایل نقلیه به منظور فعالیت مداوم در معادن و همچنین توسعه مهارت‌ها به منظور کار با ماشین‌آلات جدید اشاره کرد.

شرکت «BHP» تاکید کرد که انتظار می‌رود کامیون‌های الکتریکی، در نهایت هزینه‌ای کم و بیش به اندازه ناوگان وسایل نقلیه گازوئیلی فعلی این شرکت داشته باشند.

این امر را می‌توان اقدامی مثبت و منفی ارزیابی کرد؛ چراکه انگیزه خاصی در استفاده از خودروهای الکتریکی برای این شرکت وجود ندارد و تنها توجیه آن را می‌توان تحقق اهداف کربن‌زدایی دانست.

تولید برق از انرژی‌های تجدیدپذیر

استفاده از برق تولید شده از انرژی‌های تجدیدپذیر در استخراج و تولید معادن سنگ‌آهن، شرکت «BHP» مستلزم سرمایه‌گذاری عمده در سیستم‌های ذخیره‌سازی انرژی خورشیدی، بادی و باتری‌ها است. این شرکت تخمین می‌زند که به ۲۰۰ مگاوات انرژی از سیستم‌های ذخیره‌سازی انرژی خورشیدی، بادی و ۱۵۰ مگاوات انرژی از سیستم‌های ذخیره‌سازی نیاز باشد.

این سیستم‌های ذخیره‌سازی را تا حد زیادی

شرکت «BHP» در

گزارش خود در سال

۲۰۲۲، میزان انتشار

گستره ۱ و ۲ در سال

۲۰۲۰ از فعالیت‌های

معدنی خود را حدود ۱۵،۹

میلیون تن برآورد کرد



فلزات آلیاژی و آلیاژها

افزایش حجم تقاضا برای باتری‌های فرسوده در کره جنوبی

کاهش قیمت لیتیوم در بازار فیزیکی چین

بررسی احتمال صادرات سولفات نیکل ارزان چین

افزایش حجم تقاضا برای باتری های فرسوده در کره جنوبی

افزایش قیمت ها برای مواد اولیه مورد استفاده در تولید باتری ها مانند نیکل، کبالت و لیتیوم، همچنان موجب افزایش تقاضا برای باتری های بازیافتی نیکل کبالت منگنز (NCM) و باتری های لیتیومیون شده است.

فرسوده با محتوای لیتیوم حدود ۳ تا ۵ درصد بود. البته باید توجه داشت که فقط شاخص قیمت حدود ۷۵ درصد با شرط عرضه محصول بر روی عرشه کشتی در بنادر کره جنوبی با تقبل هزینه توسط خریدار برای این ماده قابل اعمال است.

در همین راستا، اخیرا افزایش قیمت لیتیوم باعث فشار بیشتر بر خریداران در بازارهایی مانند کره جنوبی شده است. بر همین اساس برخی خریداران به دنبال ارائه شاخص سودآوری فلزات موجود در باتری های فرسوده به جای شاخص سودآوری فلزات لیتیوم، نیکل و کبالت هستند. در حال حاضر تعدادی از خریداران همچنان در برابر این موضوع از خود مقاومت نشان می دهند.

در روزهای اخیر، موسسه «Fastmarkets» ارزیابی هایی خود برای شاخص سودآوری برای فلزات موجود در باتری های فرسوده با محتوای لیتیوم حدود ۳ تا ۴ درصد را رقمی در حدود ۷ تا ۱۰ درصد اعلام کرد.

واحدهای فرآوری معمولا قادر به تولید موادی مانند هیدروکسید لیتیوم، هیدروکسید کبالت یا رسوب هیدروکسید مخلوط نیکل از فلزات موجود در باتری های فرسوده هستند.

یکی از مصرف کنندگان فلزات موجود در باتری های فرسوده فرآوری شده در کره جنوبی اخیرا به موسسه «Fastmarkets» گفت: حجم تقاضا برای مواد اولیه مورد استفاده در تولید باتری ها در حال افزایش است اما برخی از قیمت های پیشنهادی برای این فلزات مورد استفاده در تولید باتری ها بسیار بالا هستند.

وی افزود: در حال حاضر پیشنهادات برای فلزات موجود در باتری های نیکل کبالت منگنز فرسوده شاخص قیمت ۸۲ درصد از ارزش لیتیوم با شرط عرضه بر روی عرشه کشتی در بنادر کره جنوبی با تقبل هزینه توسط خریدار برای نیکل و کبالت را نشان می دهد.

این منبع در ادامه بیان کرد: این پیشنهاد قیمتی برای باتری های نیکل کبالت منگنز

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از موسسه «Fastmarkets»، کاهش حجم عرضه و افزایش تمایل به خرید فلز کبالت در ماه ژوئن ۲۰۲۳، منجر به افزایش شاخص قیمت مبنای کبالت این موسسه با شرط تحویل محصول در بندر روتردام شد.

افزایش قیمت های هیدروکسید لیتیوم در بازار با شرط عرضه بر روی عرشه کشتی در بنادر چین، ژاپن و کره جنوبی، با تقبل هزینه توسط خریدار همچنان از ماه آپریل ۲۰۲۳ ادامه دارد؛ این در حالی است که قیمت ها در بازار اروپا و ایالات متحده آمریکا برای هیدروکسید لیتیوم، به بالاترین میزان خود از ماه آپریل ۲۰۲۳ رسید.

برخی منابع مطلع به وضعیت بازار به موسسه «Fastmarkets» اعلام کردند که مصرف فلزات موجود در باتری های فرسوده در برخی از واحدهای فرآوری اصلی کره جنوبی در هفته های اخیر، در راستای روند صعودی تقاضا برای مواد اولیه مورد استفاده در تولید باتری ها افزایش یافته است. این

چندین منبع مطلع به وضعیت بازار طی دو هفته گذشته در ماه ژوئن ۲۰۲۳، به موسسه «Fastmarkets» گزارش دادند که مقامات چین درصدد هستند بر جریان واردات فلزات موجود در باتری‌های فرسوده محدودیت بیشتری اعمال کنند و در واقع به دنبال اعمال ممنوعیت رسمی آن هستند؛ چراکه این مواد را به عنوان محصولات ضایعاتی در نظر می‌گیرند.

با این وجود، برخی شرکت‌های چینی به موسسه «Fastmarkets» اعلام کردند که می‌توانند فلزات موجود در باتری‌های فرسوده را وارد کنند؛ حتی اگر که هیچ کد کالای بین‌المللی «HS» برای آن صادر نشود. خریداران چینی بیشتر به دنبال خرید فلزات موجود در باتری‌های فرسوده جهت عرضه مواد اولیه در بازارهایی هستند که آن‌ها کمبود این مواد وجود دارد.

یکی از تاجران مواد اولیه مورد استفاده در تولید باتری‌ها مستقر در سنگاپور مطرح کرد: اگر مقامات کشورها سختگیری‌های قوانین مرتبط با واردات و صادرات فلزات موجود در باتری‌های فرسوده را کاهش ندهند، باز هم ممکن است این شاخص‌های قیمتی به روند صعودی خود ادامه دهند و در این صورت شرکت‌های چینی حجم بیشتری از فلزات موجود در باتری‌های فرسوده را جهت فرآوری و استفاده به عنوان محصولات واسطه‌ای از کشورهای آسیای جنوب شرقی خریداری خواهند کرد.

وی افزود: اگر مقامات چین سختگیری‌های مرتبط با قوانین واردات به دلیل اهمیت تامین مواد اولیه حیاتی موجود در باتری‌ها را کاهش دهند، شاخص‌های قیمتی و سودآوری با شرط تحویل محصول از بنادر کره جنوبی به شدت افزایش خواهد یافت.

این تاجر خاطر نشان کرد: تنها راهی که منجر به کاهش شاخص‌های قیمتی برای فلزات موجود در باتری‌های فرسوده در آسیا در کوتاه‌مدت خواهد شد، کاهش حجم تقاضا در بازارهای مهمی مانند کره جنوبی یا کشورهای آسیای جنوب شرقی مانند مالزی، اندونزی و فیلیپین است.

نیکل، با شرط عرضه بر روی عرشه کشتی در بنادر کره جنوبی با تقبل هزینه توسط خریدار، شاخص قیمت نقدی و رسمی بورس فلزات لندن رقم ۷۰ تا ۷۵ درصد در روز چهارشنبه ۲۷ ژوئن ۲۰۲۳ را نشان داد که نسبت به شاخص ۶۷ تا ۷۲ درصد هفتگی، حدود ۳ واحد درصد افزایش داشت.

یک منبع آگاه معاملاتی در بازار مستقر در سنگاپور عنوان کرد: موقعیت و نقش چین در واردات فلزات موجود در باتری‌های فرسوده، نقش مهمی در روند قیمت گذاری آن خواهد داشت.

یک منبع معاملاتی فعال در بازار اروپا در هفته منتهی به چهارشنبه ۲۱ ژوئن ۲۰۲۳، شاخص قیمت قابل اعمال را حدود ۷۰ تا ۷۳ درصد از ارزش لیتیوم با شرط عرضه بر روی عرشه کشتی در بنادر کره جنوبی با تقبل هزینه توسط خریدار برای نیکل و کبالت اعلام کرد؛ این در حالی است که یکی از مصرف‌کنندگان در بازارهای آسیای جنوب شرقی این ارزش گذاری را تایید کرد.

شاخص قیمت باتری‌های نیکل کبالت منگنز فرسوده حدود ۷۲ درصد از ارزش لیتیوم با شرط



نیکل کبالت آلومینیوم، با در نظر گرفتن شاخص سودآوری فلز کبالت، با شرط عرضه بر روی عرشه کشتی در بنادر کره جنوبی با تقبل هزینه توسط خریدار، شاخص سودآوری قیمت کبالت با خلوص استاندارد این موسسه برای فلزات موجود در باتری‌های فرسوده نیکل کبالت منگنز و نیکل کبالت آلومینیوم، با در نظر گرفتن شاخص سودآوری فلز

عرضه بر روی عرشه کشتی در بنادر کره جنوبی با تقبل هزینه توسط خریدار برای نیکل و کبالت در هفته پایانی ژوئن ۲۰۲۳ اعلام شد.

ارزیابی‌های موسسه «Fastmarkets» از فلزات موجود در باتری‌های فرسوده نیکل کبالت منگنز و

کاهش قیمت لیتیوم در بازار فیزیکی چین

قیمت لیتیوم در بازار فیزیکی چین در هفته منتهی به پنجشنبه ۲۹ ژوئن ۲۰۲۳ کاهش یافت. برخی منابع این کاهش قیمت را به احتیاط مداوم خریداران و کاهش تمایل آن‌ها به خرید این ماده نسبت دادند. قیمت‌های بازار فیزیکی بین‌المللی لیتیوم نیز به تبع کاهش قیمت این ماده در بازار فیزیکی چین روند مشابهی را دنبال کرد.

کاهش قیمت‌ها در هفته سوم ژوئن ۲۰۲۳ شد.

ارزیابی موسسه «Fastmarkets» برای کربنات لیتیوم با غلظت حداقل ۹۹٫۵ درصد مورد استفاده در تولید باتری، با شرط تحویل کالا درب کارخانه تولیدکننده جهت عرضه در بازار فیزیکی چین، قیمت ۲۸۸ هزار تا ۳۱۰ هزار یوان (۳۹٫۷۹۱ تا ۴۲٫۸۳۰ دلار) در هر تن در روز پنجشنبه ۲۹ ژوئن ۲۰۲۳ را به ثبت رساند که حدود ۱۵ هزار تا ۲۲ هزار یوان در هر تن کاهش نسبت به قیمت ثبت شده در دو هفته قبل از تاریخ مذکور را نشان داد.

به دلیل تعطیلات رسمی چین در تاریخ ۲۲ ژوئن ۲۰۲۳، موسسه «Fastmarkets» قیمت بازار فیزیکی لیتیوم در بازار داخلی چین را منتشر نکرد. بازار هیدروکسید لیتیوم در چین نیز روزهای آرامی را پشت سر گذاشت و حجم تقاضا برای این ماده به دلیل روند نزولی در بخش باتری‌های نیکل کبالت منگنز با کاهش مواجه شد.

ارزیابی موسسه «Fastmarkets» لیتیوم هیدروکسید مونوهیدرات با غلظت حداقل

علاوه‌براین، فعالان بازار از وضعیت تقاضای لیتیوم در کوتاه‌مدت اطلاعی نداشتند. برخی از مصرف‌کنندگان لیتیوم به موسسه «Fastmarkets» اعلام کردند که در حال حاضر، مواد مورد تقاضا در بازار فیزیکی رافقظ مطابق آنچه در لیست سفارشات به ثبت رسیده است، تامین می‌کنند.

یکی دیگر از تولیدکنندگان کاتد در چین عنوان کرد: با در نظر گرفتن وضعیت نامشخص روند تقاضا در بازار فیزیکی کاتد و در صورت ادامه وضع موجود، فقط به اندازه نیاز اقدام به خرید این ماده خواهیم کرد.

برخی دیگر از فعالان بازار نیز نگران عرضه لیتیوم در نیمه دوم سال ۲۰۲۳ بودند که باعث دلسردی مصرف‌کنندگان برای افزایش ذخایر انبارهای آن‌ها خواهد شد. بر همین اساس فشار نزولی بیشتری به بازار لیتیوم وارد می‌شود.

فعالان بازار خاطر نشان کردند: برخی از معامله‌گران جزو اولین کسانی بودند که قیمت پیشنهادی کربنات لیتیوم خود را به دلیل ترس از افت بیشتر قیمت‌ها کاهش دادند. این اقدام موجب تشدید روند نزولی

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از موسسه «Fastmarkets»، روند نزولی در بازار داخلی لیتیوم چین پس از تعطیلات جشنواره قایق اژدها در این کشور (۲۲ تا ۲۴ ژوئن) بیشتر نمود پیدا کرد؛ این در حالی است که تقاضای لیتیوم در بازار فیزیکی چین، به نسبت وضعیت بهتری را تجربه می‌کند.

شنیده‌ها حاکی از آن است که تولیدکنندگان کاتد در چین در هفته سوم ژوئن ۲۰۲۳ و در بحبوحه روند نزولی ثبت سفارشات این ماده و نبود چشم‌اندازی واضح از وضعیت تقاضای کاتد در کوتاه‌مدت، تنها به اندازه نیاز خود اقدام به خرید این ماده کردند.

روند صعودی قیمت لیتیوم در ماه می ۲۰۲۳ به دلیل اقدام به ذخیره‌سازی مجدد لیتیوم در انبارها توسط مصرف‌کنندگان اتفاق افتاد. یکی از تولیدکنندگان کاتد در چین بیان کرد: اکنون که ذخیره‌سازی مجدد لیتیوم در انبارها به پایان رسیده است، روند تقاضای واقعی مصرف‌کنندگان با کاهش و محدودیت روبه‌رو شده است که این موضوع کاهش حجم تقاضای فعلی برای کربنات لیتیوم در بازار فیزیکی را توجیه می‌کند.

قیمت لیتیوم بازار کشورهای آسیای شرقی شد. گفتنی است که چین، بزرگ‌ترین تامین‌کننده لیتیوم بازار کشورهای آسیای شرقی است.

این تولیدکننده تاکید کرد: اگرچه کاهش ارزش یوان چین، عامل اصلی در روند نزولی قیمت لیتیوم محسوب نمی‌شود اما همچنان با در نظر گرفتن کاهش حجم تقاضا و قیمت‌های داخلی لیتیوم در چین، نقش مهمی را در آن ایفا می‌کند.

بر اساس اعلام سایت «Oanda.com»، ارزش یوان چین از ۷,۱۸ در روز دوشنبه ۲۶ ژوئن ۲۰۲۳، به ۷,۲۴ در پنج‌شنبه ۲۹ ژوئن ۲۰۲۳ در برابر یک دلار آمریکا رسید.

برخی دیگر از فعالان بازار با استناد به اینکه برخی از تولیدکنندگان باتری در کشورهای آسیای شرقی که در حال برنامه‌ریزی به منظور افزایش مقدار تولید در نیمه دوم سال ۲۰۲۳ هستند، نسبت به حجم تقاضای آن در میان‌مدت و بلندمدت ابراز امیدواری کردند. این فعالان

در کره جنوبی بر کاهش قیمت‌های هیدروکسید لیتیوم اصرار دارند. یکی از تولیدکنندگان لیتیوم در چین نیز دیدگاه مشابهی در رابطه با بازار کربنات لیتیوم ارائه کرد.

با این حال، بازار فیزیکی لیتیوم در هفته آخر ژوئن ۲۰۲۳، روزهای آرامی را سپری کرد. برخی از تولیدکنندگان لیتیوم به موسسه «Fastmarkets» اعلام کردند که حجم تقاضای دریافتی آن‌ها به شدت کاهش یافته و حتی میزان فعالیت در بازار فیزیکی بسیار تنزل پیدا کرده است.

یکی دیگر از تولیدکنندگان لیتیوم در چین مطرح کرد: به نظر می‌رسد حجم تقاضا برای هیدروکسید لیتیوم در بازار فیزیکی بسیار کاهش یافته است. به علاوه، برخی از مصرف‌کنندگان حجم عرضه طولانی‌مدت خود را کاهش داده‌اند.

علاوه‌براین، کاهش اخیر ارزش یوان چین در برابر دلار آمریکا نیز منجر به روند نزولی

۵۶,۵ درصد لیتیوم، مرود استفاده در تولید باتری‌ها با شرط تحویل کالا درب کارخانه تولیدکننده جهت عرضه در بازار فیزیکی چین، قیمت ۲۸۰ هزار تا ۳۰۰ هزار یوان در هر تن در روز ۲۹ ژوئن ۲۰۲۳ را به ثبت رساند که نسبت به قیمت ثبت شده در دو هفته قبل از تاریخ مذکور، حدود ۲۰ هزار یوان در هر تن کاهش داشت.

■ کاهش قیمت لیتیوم در بازار کشورهای آسیای شرقی

قیمت لیتیوم در بازار کشورهای آسیای شرقی نیز طی هفته آخر ژوئن ۲۰۲۳ روند نزولی به خود گرفت. این کاهش عمدتاً به دلیل روند نزولی قیمت این ماده در بازار داخلی چین بود.

یکی از معامله‌گران لیتیوم در بازار چینی عنوان کرد: از آنجایی که قیمت‌های بازار فیزیکی لیتیوم هیدروکسید در چین در حال کاهش است، برخی مصرف‌کنندگان لیتیوم



خاطر نشان کردند که این اقدام تولیدکنندگان باتری، موجب افزایش حجم تقاضا برای هیدروکسید لیتیوم و قیمت آن خواهد شد. ارزیابی روزانه موسسه «Fastmarkets» برای لیتیوم هیدروکسید مونوهیدرات با غلظت حداقل ۵۶,۵ درصد مورد استفاده در تولید باتری، با شرط تحویل محصول بر روی عرشه کشتی در بنادر چین، ژاپن و کره جنوبی با تقبل هزینه ارسال محصول توسط خریدار، قیمت ۴۴ تا ۴۸ دلار به ازای هر کیلوگرم در روز پنجشنبه ۲۹ ژوئن ۲۰۲۳ را نشان داد که نسبت به قیمت ۴۴ تا ۵۰ دلار به ازای هر کیلوگرم ثبت شده در روز قبل از تاریخ مذکور، کاهش دو دلاری به ازای هر کیلوگرم و نسبت به قیمت ۴۴ تا ۵۱ دلار در هر کیلوگرم ثبت شده در یک هفته قبل از تاریخ مذکور، به ازای هر کیلوگرم سه دلار کاهش را تجربه کرد.

ارزیابی روزانه موسسه «Fastmarkets» برای کربنات لیتیوم با غلظت حداقل ۹۹,۵ درصد مورد استفاده در تولید باتری، با شرط تحویل محصول بر روی عرشه کشتی در بنادر چین، ژاپن و کره جنوبی با تقبل هزینه ارسال محصول توسط خریدار، قیمت ۴۰ تا ۴۴ دلار به ازای هر کیلوگرم در روز پنجشنبه ۲۹ ژوئن ۲۰۲۳ را نشان داد که نسبت به قیمت ثبت شده در روز قبل از تاریخ مذکور رقم آن ثابت بود اما نسبت به قیمت ۴۱ تا ۴۵ دلار در هر کیلوگرم ثبت شده در یک هفته قبل از تاریخ مذکور، قیمت آن حدود یک دلار کاهش داشت.

■ کاهش قیمت لیتیوم در بازار فیزیکی اروپا و ایالات متحده آمریکا

قیمت لیتیوم در بازار فیزیکی اروپا و ایالات متحده آمریکا، در هفته منتهی به پنجشنبه ۲۹ ژوئن ۲۰۲۳، روند نزولی به خود گرفت. به علاوه، برخی منابع خاطر نشان کردند که روند کاهشی قیمت در بازار

فیزیکی آسیا، موجب افزایش نقدشوندگی و کاهش حجم تقاضا در بازار شده است. آخرین ارزیابی موسسه «Fastmarkets» برای کربنات لیتیوم با غلظت حداقل ۹۹ درصد با خلوص صنعتی، با شرط عرضه در بازار فیزیکی با پرداخت حقوق و عوارض گمرکی در اروپا و ایالات متحده آمریکا، قیمت ۴۰ تا ۴۴ دلار در هر کیلوگرم در روز پنجشنبه ۲۹ ژوئن ۲۰۲۳ را نشان داد که در مقایسه با قیمت هفتگی، ۲,۳۳ درصد کاهش داشت.

همچنین ارزیابی موسسه «Fastmarkets» برای لیتیوم هیدروکسید مونوهیدرات با غلظت حداقل ۵۶,۵ درصد با خلوص صنعتی، با شرط عرضه در بازار فیزیکی با پرداخت حقوق و عوارض گمرکی در اروپا و ایالات متحده آمریکا، قیمت ۴۴ تا ۴۸ دلار به ازای هر کیلوگرم را نشان داد که در مقایسه با قیمت هفتگی، حدود ۷,۰۷ درصد کاهش داشت.

یکی از توزیع کنندگان بازار گفت: حجم تقاضا برای تناژهای پایین لیتیوم در بازار اروپا به یک روند ثابتی رسیده است. همچنین هدف برخی از مصرف کنندگان نهایی از سفارش لیتیوم در حجم پایین، تنها محک زدن واکنش بازار به تغییر قیمت‌ها است؛ چراکه آن‌ها انتظار دارند قبل از نهایی کردن ثبت فروش هرگونه محموله‌ای، قیمت آن کاهش بیشتری پیدا کند.

یکی دیگر از توزیع کنندگان بازار لیتیوم خاطر نشان کرد: بازار هیدروکسید لیتیوم از نظر ساختاری با محدودیت مواجه است اما میزان محدودیت آن به نسبت کربنات لیتیوم معادل در بازار اروپا و ایالات متحده آمریکا کمتر است. از دلایل این موضوع می‌توان به در دسترس نبودن مواد اولیه با مبدأ تولید روسیه و افزایش تعرفه واردات به چین و افزایش رقابت در بازار کشورهای آسیایی مانند ژاپن و کره جنوبی اشاره کرد.

هدف برخی از

مصرف کنندگان نهایی از

سفارش لیتیوم در حجم

پایین، تنها محک زدن واکنش

بازار به تغییر قیمت‌ها است؛

چراکه آن‌ها انتظار دارند قبل

از نهایی کردن ثبت فروش

هرگونه محموله‌ای، قیمت آن

کاهش بیشتری پیدا کند

شرکت فولاد آلیاژی ایران

IRAN ALLOY STEEL



شرکت فولاد آلیاژی ایران (پاس نام)



بزرگترین تولیدکننده فولادهای آلیاژی و خاص در خاورمیانه

با کاربرد در صنایع خودروسازی،
ماشین سازی، نفت و گاز و پتروشیمی، ابزار سازی،
نیروگاهی، ریلی، ساخت لوازم پزشکی و جراحی
و سایر صنایع ویژه

www.iasco.ir



کارخانه: یزد، جاده کنارگذر یزد-کرمان، ترسیده به پایانه باربری، کیلومتر ۲۴ جاده فولاد
کدپستی: ۸۹۴۵۱۵۱۶۹۴، تلفن: ۰۳۵-۳۷۲۵۳۰۹۰-۹۶، دورنگار: ۰۳۵-۳۷۲۵۴۶۸۰



بررسی احتمال صادرات سولفات نیکل ارزان چین

مشارکت کنندگان بازار در چین در حال امکان بررسی صادرات سولفات نیکل به کشورهای همسایه از جمله ژاپن و کره جنوبی هستند. این مشارکت کنندگان بازار عامل اصلی این کار را شکاف قیمت منطقه‌ای این ماده در چین و این کشورها عنوان کردند.

وجود دارد و اگر این امکان هست، تا چه زمانی این روند می‌تواند ادامه داشته باشد؟

روشی محلول فلزات در مقابل روشی

تولید رسوب هیدروکسید مخلوط

موسسه «Fastmarkets» در گزارش قبلی خود اعلام کرد که استفاده از رسوب هیدروکسید مخلوط (MHP) به عنوان روش ترجیحی برای تولید سولفات نیکل در چین تبدیل شده است؛ در حالی که استفاده از محلول فلز نیکل، تنها روش تولید سولفات نیکل در بازارهای چین با شرط صادرات آن به بازارهای صادراتی این کشور است. همین موضوع منجر به اختلاف سطوح قیمت سولفات نیکل در بازار چین با کره جنوبی و ژاپن شده است. هزینه اولیه مواد خام برای تولید محصولاتی مانند رسوب هیدروکسید مخلوط که معمولاً مطابق با شاخص درصدی سودآوری قیمت نیکل بورس فلزات لندن معامله می‌شوند، به طور قابل توجهی

حجمی از سولفات فرآوری و بازیافت شده از باتری‌های تولیدی خود را به خارج از کشور مانند قاره اروپا به دلیل بالاتر بودن پرمیموم نسبت به چین صادر کنند.

به طور معمول، چین بزرگ‌ترین تولیدکننده و مصرف‌کننده سولفات نیکل در جهان است بنابراین واردات و صادرات سولفات از این کشور، موضوعی غیرمعمول به نظر می‌رسد. با این حال، حجم صادرات سولفات نیکل به خارج از چین در ماه می و آپریل ۲۰۲۳، به ترتیب به یک هزار و ۱۲۱ تن و سه هزار و ۵۷۱ تن رسید که در مقایسه با حجم ۱۱ تنی حجم صادر شده در ابتدای سال ۲۰۲۳، افزایش قابل توجهی را نشان می‌دهد.

در عین حال آمار ارائه شده برخلاف شرایط صادراتی مثبتی است که از سال ۲۰۲۲ در چین وجود داشته است اما سوال مهم پیرامون این موضوع این است که آیا امکان صادرات سولفات نیکل ارزان چین به کشورهای ژاپن و کره جنوبی

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از موسسه «Fastmarkets»، بازار داخلی سولفات نیکل چین در پایان سال ۲۰۲۲، زمانی که دولت این کشور پرداخت یارانه برای خرید خودروهای الکتریکی را متوقف کرد، با کاهش قیمت و ضعف در تقاضا روبه‌رو شد. از سوی دیگر، تقاضا برای سولفات نیکل در کشورهایی مانند ژاپن و کره جنوبی افزایش یافت و به همین دلیل قیمت این ماده در این دو کشور روند صعودی به خود گرفت.

بر همین اساس، معامله گران سولفات نیکل در چین چشم به صادرات این ماده دوختند. یکی از معامله گران بازار در شانگهای گفت: شکاف قیمت سولفات نیکل در چین، کره جنوبی و ژاپن به حدی گسترده است که تولیدکنندگان در چین همه به دنبال فرصتی برای صادرات هستند.

یکی دیگر از معامله گران بازار فعال در شرق چین عنوان کرد: برخی تولیدکنندگان در نظر دارند

دریافت این معافیت‌های مالیاتی، حداقل ۸۰ درصد از لیتیوم، کبالت، نیکل و منگنز مورد استفاده در تولید این خودروها باید در ایالات متحده آمریکا یا در کشوری که آمریکا با آن قرارداد تجارت آزاد مشترک دارد، استخراج و فرآوری شود.

■ تمایل به خرید رسوب هیدروکسید مخلوط به دلیل مزایای مقرون به صرفه بودن آن

موسسه «Fastmarkets» بیان کرد که در مقایسه با افزایش جزئی تقاضا برای سولفات با قیمت پایین‌تر از چین، حجم تقاضا برای خرید رسوب هیدروکسید مخلوط از ژاپن و کره جنوبی در حال افزایش است.

پیش‌بینی می‌شود که ظرفیت فرآوری رسوب هیدروکسید مخلوط در خارج از چین افزایش پیدا کند. به علاوه انتظار می‌رود رقابت جهت تقاضا برای واردات از چین به دلیل مزایای مقرون به صرفه بودن و برای تامین مواد اولیه افزایش پیدا کند.

در همین راستا، چین سرمایه‌گذاری در منابع رسوب هیدروکسید مخلوط در اندونزی را افزایش داده است. به علاوه تنها، دو تولیدکننده سولفات در کره جنوبی می‌توانند از رسوب هیدروکسید مخلوط به عنوان ماده اولیه برای تولید سولفات نیکل به کاررفته در تولید باتری‌ها استفاده کنند.

لازم به ذکر است که در حال حاضر چین، بزرگ‌ترین تامین‌کننده رسوب هیدروکسید مخلوط در جهان است. یکی از معامله‌گران ژاپنی اعلام کرد استفاده از رسوب هیدروکسید مخلوط ریسک کمتری دارد و مسئله مقرون به صرفه بودن آن، یکی از موارد مهمی است که خریداران را ترغیب به استفاده از این مواد می‌کند.

یکی دیگر از معامله‌گران بازار سولفات مستقر در توکیو ژاپن با اشاره به قابل پذیرش بودن رسوب هیدروکسید مخلوط چین، خاطرنشان کرد: با توجه به ریسک‌های ژئوپلیتیکی مربوطه، این معامله‌گر به دنبال تامین‌کنندگان رسوب هیدروکسید مخلوطی در بازار است که ترجیحاً چین در آن سرمایه‌گذاری نکرده باشد.

از تاریخ مذکور، ۰٫۷۵ درصد افزایش داشت.

■ ثبت بازیابی اندک در قیمت سولفات نیکل

آخرین ارزیابی موسسه «Fastmarkets» برای پریمیوم سولفات نیکل با شرط تحویل محصول بر روی عرشه کشتی در بنادر ژاپن و کره جنوبی، رقم یک هزار و ۲۰۰ دلار در هر تن در روز جمعه ۱۶ ژوئن ۲۰۲۳ را نشان داد که نسبت به پریمیوم تعیین شده در روز ۹ ژوئن ۲۰۲۳، حدود ۲۰ درصد افزایش داشت. یکی از فعالان ژاپنی بازار مطرح کرد: با وجود هزینه کمتر سولفات چین، این معامله‌گر نیازی به خرید سولفات چینی نمی‌بیند؛ چراکه دسترسی به مواد رسوب هیدروکسید مخلوط ارزان‌تر به عنوان مواد اولیه نیز وجود دارد. نگرانی‌های ژئوپلیتیکی و زیست‌محیطی در مورد سولفات چین، یکی دیگر از چالش‌های این مسئله است و ما سولفات مورد نیاز خود را از استرالیا و تایوان تامین می‌کنیم.

در همین راستا لازم به یادآوری است که قانون کاهش تورم (IRA) آمریکا در ماه آگوست سال ۲۰۲۲ به تصویب رسید. در یکی از بندهای این قانون به منظور خرید خودروهای الکتریکی اعتبار مالیاتی تا هفت هزار و ۵۰۰ دلار در نظر گرفته شده است. هدف از ارائه این قانون، ترغیب به استخراج و تولید در خاک آمریکا و کاهش تقاضا برای خرید مواد اولیه از کشورهای دیگر چین عنوان شد.

همچنین برای واجد شرایط بودن جهت

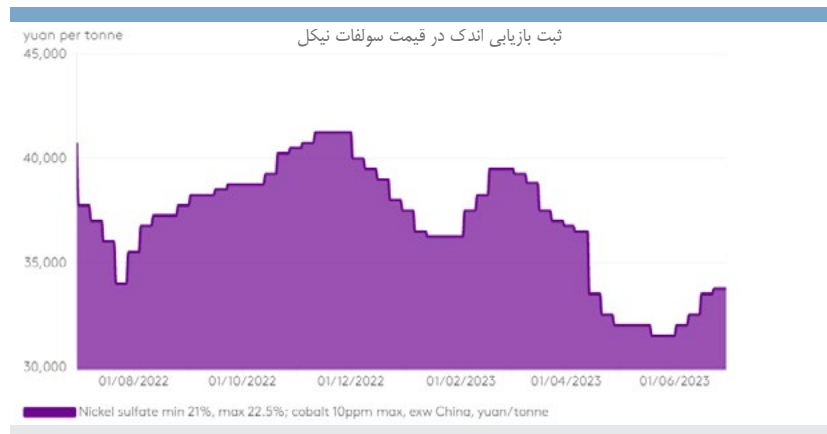
کمتر از هزینه اولیه تولیدکنندگان سولفاتی که از مواد اولیه قابل تحویل در بورس فلزات لندن و با استفاده از پریمیوم تعیین شده بالاتر خریداری می‌شوند، است. در نتیجه این شکاف در هزینه‌های تولید سولفات، موسسه «Fastmarkets» اخیراً قیمت سولفات نیکل با شرط تحویل محصول بر روی عرشه کشتی در بنادر کشورهای شرق آسیا را اصلاح و مشخصات شاخص درصدی سولفات نیکل چین را به طور موقت حذف کرد.

بر این اساس، مشارکت‌کنندگان بیشتری به دنبال افزایش ظرفیت فرآوری رسوب هیدروکسید مخلوط در خارج از چین به دلیل مقرون به صرفه بودن آن هستند.

■ نگرانی‌ها پیرامون ریسک‌های ژئوپلیتیکی

به گفته موسسه «Fastmarkets»، علی‌رغم شکاف قیمتی قابل توجه بین بازارهای سولفات در چین و سولفات صادراتی چین از طریق راه دریا، این شکاف قیمتی هنوز به بازار فیزیکی صادراتی سولفات چین انتقال پیدا نکرده است.

ارزیابی هفتگی موسسه «Fastmarkets» برای سولفات نیکل با کبالت غلظت حداقل ۲۱ درصد و حداکثر ۲۲٫۵ درصد، ۱۰ قسمت در میلیون با شرط تحویل محصول درب کارخانه تولیدکننده در چین، قیمت ۳۳ هزار و ۵۰۰ تا ۳۴ هزار (۴٫۶۳۹ تا ۴٫۸۰۸) یوان در هر تن در روز جمعه ۲۳ ژوئن ۲۰۲۳ را نشان داد که نسبت به قیمت ثبت شده در یک هفته قبل





بورس و اقتصاد

تأثیر کاهش نرخ بهره در اقتصاد برزیل

اردوغان چه دستاوردی برای اقتصاد ترکیه خواهد داشت؟





تأثیر کاهش نرخ بهره در اقتصاد برزیل

بانک مرکزی برزیل برای کنترل نرخ تورم و تقویت ثبات اقتصادی، نرخ بهره را در سیستم «SELIC» خود برای ششمین بار متوالی از ماه می ۲۰۲۳، در ۱۳،۷۵ درصد سالانه نگه داشت. در همین حال، کمیته سیاست پولی برزیل «Copom» از ماه سپتامبر ۲۰۲۲، مطالب خود را واضح‌تر در گزارش‌ها پس از برگزاری نشست‌های مختلف در این خصوص ارائه کرد که این موضوع نشان‌دهنده کاهش احتمال افزایش نرخ بهره در آینده خواهد بود.

افزایش بالقوه هزینه‌ها برای دولت وقت برزیل همچنان وجود دارد. همچنین ارائه سیاست مالی ضعیف‌تر ممکن است که بانک مرکزی برزیل را مجبور کند نرخ بهره را برای مدت طولانی‌تری بالاتر نگه دارد.

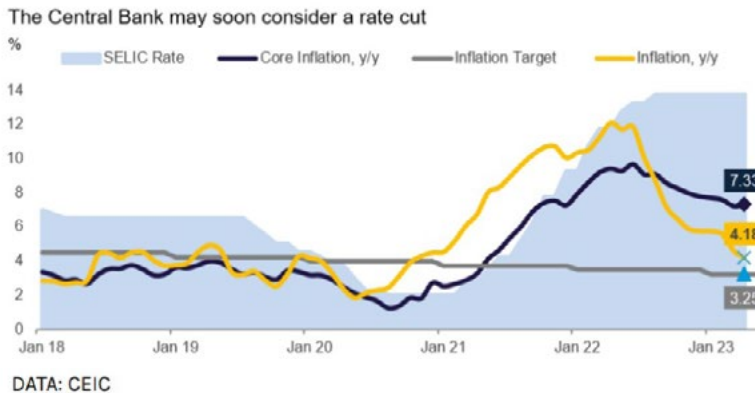
به علاوه کاهش نرخ بهره، موجب تأثیرگذاری مثبت بر حجم تقاضا در صنعت خودرو و فولاد در برزیل خواهد شد. با کاهش سریع نرخ تورم در برزیل، سوالاتی در مورد تداوم نرخ فعلی اعمال شده در سیستم بانک

که نسبت به نرخ ۴،۷ درصدی در مارس ۲۰۲۳ کاهش داشت. با این حال، اثرات پایه مربوط به نرخ تورم کاهش یافت و انتظار می‌رود که دوباره در سه ماهه سوم و چهارم ۲۰۲۳ با روند صعودی مواجه شود. نرخ تورم هسته (به استثنای نرخ تورم انرژی و غذا) همچنان بالا بود و در ماه آوریل ۲۰۲۳، حدود ۷،۳ درصد سالانه اعلام شد؛ اگرچه اقدامات سختگیرانه و پیشگیرانه بانک مرکزی برزیل تا حدی در کنترل تورم موفقیت‌آمیز بوده است اما خطر

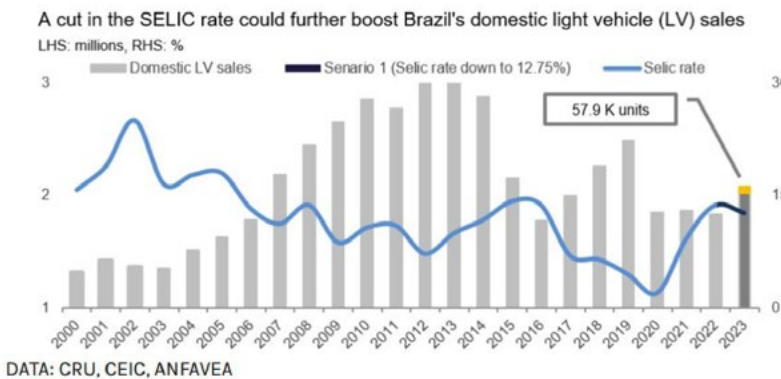
به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از موسسه «CRU»، طی سال ۲۰۲۲، کاهش قابل توجهی در نرخ تورم سالانه مشاهده شد. نرخ تورم سالانه که بیش از رقم ۱۲ درصد سالانه بود، با روند کاهشی مواجه شد که با هدف‌گذاری نرخ تورم ۳،۲۵ درصدی در سال ۲۰۲۳ (با نرخ حاشیه ۱،۵ ± واحد درصدی) هم‌خوانی دارد.

نرخ تورم شاخص قیمت مصرف‌کننده در ماه آوریل ۲۰۲۳، حدود ۴،۲ درصد سالانه بود

شکل ۱، کاهش نرخ تورم برزیل در آوریل ۲۰۲۳ همزمان با افزایش نرخ تورم هسته در این کشور



شکل ۲، تاثیر منفی افزایش هزینه مخارج استقرار بر بازار خودرو در برزیل



شکل ۳، افزایش مقدار تولید خودروهای سبک در برزیل در صورت کاهش نرخ بهره بانکی این کشور



بخش ساخت و ساز، تولید صنعتی و اقتصاد همگانی خواهد گذاشت اما همچنان تاثیر مثبت آن بر بخش خودرو به عنوان بزرگترین متقاضی و مصرف کننده فولاد بیشتر خواهد بود.

رقم ۷ درصد رشد در سال برسد، این مسئله می تواند موجب افزایش ۰٫۹ درصدی سالانه در مصرف قابل رصد ورق فولادی در برزیل شود. همچنین اگر نرخ بهره بانکی برزیل کاهش یابد، این روند تاثیر مثبتی بر

مرکزی برزیل با نام «SELIC»، با توجه به افزایش هزینه های مخارج استقرار مطرح می شود. طی دو سال گذشته، مقدار تولید در صنعت خودرو به دلیل کمبود قطعات و نیمه رساناها با محدودیت مواجه شد اما در سال ۲۰۲۳، محدودیت اصلی در روند تقاضا در بازارهای داخلی و صادراتی خواهد بود. در عین حال همچنان نگرانی هایی در میان تولیدکنندگان در مورد توانایی مصرف کنندگان برای خرید خودروهای جدید در سال ۲۰۲۳، به دلیل افزایش هزینه های اعتباری با توجه به افزایش نرخ بهره در بانک مرکزی برزیل وجود دارد.

در واقع در ماه آپریل ۲۰۲۳، مقدار تولید خودروهای سبک ۳ درصد نسبت به مدت مشابه سال گذشته و ۱۸ درصد نسبت به ماه مارس ۲۰۲۳ کاهش یافت؛ چراکه تولیدکنندگان خودرو چندین بار ظرفیت تولید خودروها را برای ایجاد تعادل در حجم تقاضای واقعی در بازار کاهش دادند.

پیش بینی های اولیه حاکی از رشد ۴٫۸۵ درصدی سالانه مقدار تولید خودروهای سبک در برزیل است و به نظر می رسد نرخ بهره بانکی این کشور تا پایان سه ماهه سوم سال ۲۰۲۳، در حدود ۱۳٫۷۵ درصد باقی بماند. در عین حال اگر بانک مرکزی برزیل نرخ بهره بانکی را به ۱۲٫۷۵ درصد سالانه کاهش دهد، با در نظر گرفتن تاثیر مثبت آن بر افزایش تولید داخلی این کشور، حجم فروش خودروهای سبک در برزیل ممکن است به ۵۷ هزار دستگاه برسد. در این سناریو، مقدار تولید خودروهای سبک ۷ درصد رشد سالانه را در سال ۲۰۲۳ تجربه خواهد کرد. با این حال، همان طور که پیش تر ذکر شد، ریسک افزایش نرخ بهره بانکی ناشی از اعمال سیاست مالی ضعیف تر نیز همچنان وجود دارد.

لازم به ذکر است که بخش خودرو، دومین مصرف کننده بزرگ فولاد و بزرگترین مصرف کننده محصولات ورق فولادی در برزیل است. طبق آمارهای سال ۲۰۲۱، تقریباً حدود ۳۱ درصد از حجم کل مصرف ورق فولادی در صنعت خودرو به مصرف می رسد. اگر مقدار تولید خودروهای سبک برزیل به

اردوغان چه دستاوردی برای اقتصاد ترکیه خواهد داشت؟

اقتصاد ترکیه از جمله صنعت بزرگ فولاد آن، اخیراً تحت تاثیر وقوع زمین لرزه و برگزاری انتخابات ریاست جمهوری این کشور قرار گرفته است.

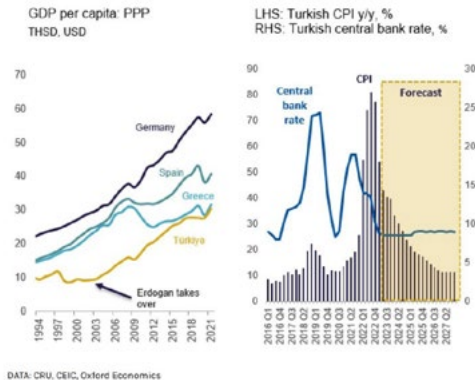


درصد از مقدار تولید در اقتصاد ترکیه را شامل می‌شود و در سال ۲۰۲۲ به میزان ۱۹,۷ درصد افزایش یافت، همچنان برای رشد اقتصاد ترکیه در سال‌های آینده حیاتی خواهد بود. با این حال، خطری که اقتصاد ترکیه را تهدید می‌کند، این است که در ماه‌های اخیر به دلیل پیش‌بینی افزایش قیمت‌ها در آینده، مصرف‌کنندگان در این کشور بیش از نیاز خود کالا مصرف کرده‌اند. به همین دلیل هزینه مصرف کالاها و خدمات افزایش پیدا کرد. به دنبال وقوع زلزله ویرانگر در این کشور، بانک

را دوباره به کاهش رشد تولید ناخالص داخلی، افزایش مجدد تورم و افزایش مجدد نابرابری داد. اردوغان مدل اقتصادی جدیدی را برای ترکیه ترسیم کرد که بر رشد اقتصادی، بیش از ثبات آن تاکید داشت. در سال‌های ۲۰۲۱ و ۲۰۲۲، اجرای سیاست‌های مالی و پولی ضعیف همراه با افزایش هزینه مصرف کالاها و خدمات، منجر به رشد سالانه تولید ناخالص داخلی به ترتیب ۱۱,۴ و ۵,۵ درصدی شد؛ این در حالی بود که نرخ تورم در سال ۲۰۲۲ به ۸۶ درصد رسید. هزینه مصرف کالاها و خدمات که تقریباً ۶۰

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از موسسه «CRU»، پس از بحران اقتصادی سال ۲۰۰۱ و از زمان روی کار آمدن اردوغان در سال ۲۰۰۳، اقتصاد ترکیه یک دهه رونق اقتصادی را تجربه کرد. در این مدت، نابرابری و تورم کاهش یافت و اشتغال و دستمزدها افزایش پیدا کرد. سرانه تولید ناخالص داخلی بر اساس برابری قدرت خرید «PPP» این کشور، به سرانه برخی از اقتصاد کشورهای اروپایی مانند یونان رسید (شکل ۱). رشد اقتصادی دولت اردوغان در سال ۲۰۱۳، جای خود

شکل ۱، رشد اقتصادی در دهه اول دولت اردوغان در ترکیه



DATA: CRU, CEIC, Oxford Economics

ترکیه را افزایش داده و ممکن است سرمایه‌گذاری در اقتصاد ترکیه را با کندی مواجه کند. در همین راستا، شرکت‌های فعال در بخش ساخت‌وساز این کشور آسیب‌پذیر هستند؛ چراکه هیچ‌گونه صندوق‌های پوشش ریسکی در برابر چالش‌های ارزی ندارند.

رشد اقتصاد ترکیه، روند مناسبی در سال ۲۰۲۲ در پیش گرفت اما وقوع زلزله در این کشور باعث شد در کوتاه‌مدت، تأثیر منفی بر رشد اقتصادی این کشور بگذارد. بخش برنامه پیشرفت و توسعه ملل متحد «UNDP»، خسارات ناشی از این زمین‌لرزه‌ها در ترکیه را بیش از ۱۰۰ میلیارد دلار تخمین زد که معادل بیش از ۱۱ درصد از مقدار تولید در اقتصاد ترکیه در سال ۲۰۲۲ است. با این حال، با افزایش تلاش دولت برای آغاز بازسازی‌ها پس از وقوع زلزله در ترکیه، پیش‌بینی می‌شود که اثر این رخداد طبیعی بر تولید ناخالص داخلی سالانه این کشور به زیر یک درصد برسد. ترکیه با استفاده از دسترسی آسان به بازار اتحادیه اروپا، افزایش روابط تجاری با روسیه و حفظ روابط نزدیک با کشورهای خلیج فارس، توانسته است ذخایر ارزی خود را افزایش دهد. با توجه به باقی‌ماندگی برخی چالش‌های موجود در اقتصاد ترکیه، انتظار می‌رود رشد تولید ناخالص داخلی اقتصاد ترکیه در سال ۲۰۲۳، به ۱،۶ درصد در سال کاهش یابد و در سال‌های بعد به رشد ثابت حدود ۳ درصد برسد.

ترکیه با مداخله بانک مرکزی و ارائه مجموعه‌ای از طرح‌های دولتی که نگهداری ارزش خارجی را دشوارتر کرده است، تلاش کرده تا ارزش واحد پولی این کشور را تثبیت کند. علاوه بر این، ذخایر ارزی و طلای این کشور قبل از انتخابات ریاست‌جمهوری ترکیه، در نتیجه تلاش برای ثبات اقتصاد و ارزش این کشور کاهش بیشتری یافت. در حالی که تثبیت ارزش واحد پولی برای مدتی کارساز بود اما ارزش پولی ترکیه درست قبل از برگزاری انتخابات، روند نزولی بیشتری را تجربه کرد و پس از پایان انتخابات ریاست‌جمهوری ترکیه، به پایین‌ترین حد خود رسید. انتظار می‌رود ارزش لیر ترکیه در میان‌مدت با کاهش فضا برای اقدامات اضطراری به دلیل سطوح پایین ذخایر ارزی، کاهش بیشتری پیدا کند.

کاهش ارزش لیر همچنین کسری حساب جاری و بدهی خارجی ترکیه را تشدید می‌کند. کسری حساب جاری ترکیه در ماه ژانویه سال جاری میلادی، ۴۳ درصد افزایش یافت و به بالاترین سطح ماهانه ثبت شده خود رسید. رقم بدهی خارجی کوتاه‌مدت ترکیه تا ماه مارس ۲۰۲۳، به ۲۰۳،۳ میلیارد دلار افزایش یافت. کل هزینه‌ها و سرمایه‌گذاری‌های مالی خارجی در اقتصاد ترکیه، حدود ۲۵ درصد از تولید ناخالص داخلی این کشور است. افزایش بدهی‌های خارجی، بار مسئولیتی شرکت‌های

مرکزی ترکیه نرخ بهره خود را در ماه فوریه ۲۰۲۳ حدود ۵،۰ درصد در هر واحد کاهش داد و به ۸،۵ درصد رساند. اردوغان در جریان مبارزات انتخاباتی به صراحت تأکید کرد که هیچ تغییری در سیاست اقتصادی این کشور ایجاد نخواهد شد و ادامه داد: نرخ بهره حتی بیشتر هم کاهش خواهد یافت؛ بنابراین انتظار می‌رود که بانک مرکزی ترکیه نرخ بهره را در میان‌مدت افزایش ندهد.

هم‌زمان با رشد اقتصادی در کشور ترکیه، افزایش تورم نیز اتفاق افتاد. این امر از یک سو به دلیل کمبود حجم عرضه جهانی و بحران انرژی بود اما از سوی دیگر، به دلیل سیاست‌های پولی ضعیف و کاهش ارزش لیر ترکیه اتفاق افتاد. برخلاف اکثر اقتصادها، بانک مرکزی ترکیه در حالی که نرخ تورم اقتصادی این کشور همچنان در حال افزایش بود، شروع به کاهش نرخ بهره بانکی کرد. به دلیل افزایش اثرات پایه مربوط به تورم و همچنین کاهش قیمت انرژی و قوانین جدید وام‌دهی، نرخ تورم در ترکیه به تدریج کاهش یافت. با این حال، کاهش نرخ تورم به کمتر از ۱۰ درصد زمان‌بر خواهد بود و احتمالاً نیازمند سیاست‌های پولی سختگیرانه‌تری است. با توجه به افزایش قابل توجه حداقل دستمزد و حقوق بازنشستگی، افزایش ۴۵ درصدی دستمزد کارکنان بخش دولتی، تداوم سیاست‌های پولی ضعیف و کاهش ارزش لیر، پیش‌بینی می‌شود نرخ تورم در سال‌های آینده در ترکیه به زیر ۱۰ درصد نرسد.

ثبات ارزش لیر را می‌توان یکی دیگر از نگرانی‌های اصلی اقتصاد ترکیه در نظر گرفت. لیر بیش از یک دهه است که در حال از دست دادن ارزش خود در برابر دلار آمریکا است. در سال ۲۰۲۱، لیر ۴۴ درصد از ارزش خود و در سال ۲۰۲۲، حدود ۳۰ درصد از ارزش خود را در برابر دلار از دست داد که عمدتاً به دلیل کاهش نرخ بهره توسط بانک مرکزی ترکیه بود. در همین رابطه، دولت



صنایع مصرف کننده

افزایش حجم سفارش‌های تولید قطعات هواپیما در هند

صنعت پلیمر؛ گرفتار چالش‌های داخلی



افزایش حجم سفارش های تولید قطعات هواپیما در هند

حجم سفارش های تولید قطعات هواپیما به تامین کنندگان صنعت هوافضای هند توسط دو شرکت بزرگ تولید کننده هواپیما در این کشور با روند صعودی همراه بوده است. این اقدام همچنین باعث افزایش حجم تولید قطعات داخلی و تعمیرات هواپیماها خواهد شد. این تامین کنندگان معتقدند که دولت هند باید برای حمایت از افزایش تولید در صنعت هوافضا، اقدامات بیشتری انجام دهد.

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از خبرگزاری رویترز، افزایش حجم ترافیک، جست و جو برای منابع جایگزین تامین قطعات از کشور چین و سفارش حدود یک هزار هواپیما از شرکت های هواپیمایی «Air India» و «IndiGo»، هند را به بازاری مهم برای صنعت هوافضا تبدیل کرده است.

برخی از شرکت های تامین کننده کوچک و متوسط قطعات، اخیراً در حاشیه نمایشگاه هوایی پاریس به خبرگزاری رویترز اعلام کردند که قصد دارند از این موقعیت پیش آمده نهایت استفاده را ببرند تا بتوانند فروش قطعات تولیدی داخلی خود را افزایش دهند. شخار ساردسای، مدیرعامل شرکت «Kineco»، یکی از تامین کنندگان قطعات

مستقر در ایالت غربی گوا در هند بیان کرد: در حال حاضر هند، بزرگترین خریدار هواپیما در جهان است. ساردسای که شرکت وی، قطعات داخلی موتور و هواپیما را تولید می کند، افزود: خواهان سهم داشتن در تولید بخشی از قطعات مورد نیاز برای هواپیماهای مورد تقاضا هستیم.

به گفته شرکت «Deloitte»، حدود ۹۰ درصد از فعالیت های مرتبط با نگهداری و تعمیر هواپیما در خارج از مرزهای هند انجام می شود. در عین حال شرکت «Safran» اعلام کرد که درصدد اجرای طرح هایی برای تعمیر و بازبینی موتور هواپیما در تاسیسات خود در هند است.

با تاکید شرکت «Deloitte»، انتظار می رود رقم سرمایه گذاری در صنعت

تعمیرات و بازبینی اساسی هند تا سال ۲۰۳۱، به چهار میلیارد دلار افزایش یابد که این رقم در مقایسه با سرمایه گذاری ۱٫۷ میلیارد دلاری در سال ۲۰۲۱ افزایش داشت.

یک مقام ارشد دولتی هند به خبرگزاری رویترز گفت: وزارت صنعت هوافضای غیرنظامی هند پیش بینی می کند که این حجم از سفارش ها، موجب افزایش حجم تولید در صنعت هوافضای هند شود اما تعهدی بابت افزایش تولید داخلی در این صنعت هند ارائه نخواهد شد؛ چراکه الزاماتی برای تولید داخلی در این کشور برای این حجم از سفارش ها وجود ندارند.

انتظار می رود بخش هایی از زنجیره تامین هوانوردی شرکت «Alaric Diniz» به عنوان شریک تجاری شرکت «Deloitte» به هند



منتقل شود؛ چراکه تولیدکنندگان قطعات موتور هواپیما به دنبال جلوگیری از اختلالاتی هستند که در سال‌های اخیر در این زنجیره تامین مشاهده شد.

این مقام ارشد دولتی هند افزود: نمی‌توان پیش‌بینی کرد شرکت‌های تامین‌کننده کوچک تا چه اندازه از این مسئله منفعت خواهند برد اما به طور قطع پرداخت هرگونه یارانه یا ارائه هرگونه مشوق دیگری در این زمینه می‌تواند مثرم‌تر باشد.

■ وضعیت ارائه مشوق‌ها در صنعت هوافضای هند

برخی از شرکت‌های تامین‌کننده قطعات مانند شرکت «Kinenco» و شرکت «Aeque» معتقدند که هند باید یک طرح تشویقی مرتبط با تولید برای صنعت هوافضای خود همانند طرح‌های تشویقی ارائه شده در دیگر بخش‌های صنعتی ارائه کند.

در سال ۲۰۲۰، نارندرا مودی، نخست‌وزیر هند، طرحی را برای تشویق شرکت‌ها به تولید در هند در ۱۴ بخش صنعتی از جمله خودرو با اختصاص ۱,۹۷ تریلیون روپیه (۲۴ میلیارد دلار) ارائه داد.

ارائه طرح مذکور موجب جذب سرمایه از شرکت‌هایی مانند فاکسکان به عنوان یکی از تولیدکنندگان موبایل آیفون شرکت اپل و خودروسازانی از جمله شرکت سوزوکی موتور ژاپن و هیوندای موتور کره جنوبی شد.

جدای از ارائه طرح‌های تشویقی در صنعت هوافضای هند، ناوگان روبه‌رشد هواپیماهایی هند به خدمات تعمیر و نگهداری بیشتری نیاز دارد. ساجین آگاروال، مدیر شرکت «PTC Industries»، مستقر در ایالت اوتار پرادش هند مطرح کرد: هر شرکت تامین‌کننده‌ای تمایل دارد به مشتریان خود نزدیک‌تر باشد.

شرکت «PTC Industries» در حال حاضر از روند افزایش تقاضای زنجیره تامین جهانی

در جهت منابع جایگزین برای تیتانیوم با مبدا تولید روسیه و چین بهره می‌برد. انتظار می‌رود مقدار تولید این شرکت از یک هزار و ۵۰۰ تن آلایژ تیتانیوم در پایان سال ۲۰۲۳، به ۶ هزار و ۵۰۰ تن آلایژ تیتانیوم در سال ۲۰۲۵ افزایش یابد.

شرکت «PTC Industries» در نظر دارد به طور جداگانه ظرفیت ریخته‌گری تیتانیوم و آلایژ دیرگداز خود را تا سال ۲۰۲۵ به میزان ۱۰ برابر افزایش دهد. آگاروال افزود: هدف از انجام چنین اقدامی، بازگرداندن ظرفیت تولید از دست رفته در هند است.

از زمان اعلام شرکت «Safran» در رابطه با اجرای طرح‌هایی برای تعمیر و بازیابی موتور هواپیما در تاسیسات خود در هند در سال ۲۰۲۲، حجم درخواست برای عرضه قطعات از شرکت «Kinenco» با افزایش قابل توجهی روبه‌رو شده است.

آنکیت پاتل، مدیر شرکت «Ankit Fasteners» که پیچ و مهره مورد نیاز برای شرکت‌هایی همچون جنرال الکتریک، ایرباس و بوئینگ را تامین می‌کند، اظهار داشت: این واقعیت که قرار است هواپیماهای بیشتری در هند فروخته شود، منجر به افزایش حجم تعمیرات و بازیابی خواهد شد که این مسئله می‌تواند به نفع زنجیره تامین محلی هند تمام شود.

وی افزود: شرکت‌های تامین‌کننده قطعات در فرانسه، اکنون به دنبال ایجاد شراکت با شرکت «Ankit Fasteners» هستند تا به بازار صنایع هوافضای هند دسترسی پیدا کنند. پاتل، این چنین تغییر رویکردی در سرمایه‌گذاری در بازار هوافضا از اروپا به سمت بازار هوافضای آسیا و کشوری مانند هند را به فال نیک گرفت.

آراویند ملگیری، مدیر شرکت «Aeque» خاطر نشان کرد: وی درصدد اطمینان حاصل کردن از ادامه روند افزایش حجم تقاضا برای قطعات ساخت هند پس از روند صعودی سرمایه‌گذاری شرکت‌ها در ظرفیت‌های تولید جدید و پس از کم‌رنگ شدن هیاهوی نمایشگاه هوایی پاریس است.

افزایش حجم ترافیک، جست‌وجو برای منابع جایگزین تامین قطعات از کشور چین و سفارش حدود یک هزار هواپیما از شرکت‌های هواپیمایی «Air India» و «IndiGo» هند را به بازاری مهم برای صنعت هوافضا تبدیل کرده است

در نشست هم اندیشی انجمن سیم و کابل ایران مطرح شد:

صنعت پلیمر؛ گرفتار چالش های داخلی

روز دوشنبه ۱۲ تیر ماه اولین نشست هم اندیشی تولیدکنندگان مواد پلیمری با عنوان جلسه بحران های شرکت های تولیدکننده مواد پلیمری در محل انجمن صنفی کارفرمایی تولیدکنندگان سیم و کابل ایران برگزار شد.

رقابت بین مشتریان، بیشتر در خرید اعتباری است اما متأسفانه هر بار شاهد این موضوع هستیم که در آخرین عرضه هفتگی «PVC» در بورس کالا، تمام خریداران چه خریدارن نقدی و چه خریداران اعتباری، هم زمان با یکدیگر به رقابت می پردازند که در نتیجه افزایش قیمت اعتباری باعث افزایش قیمت نقدی نیز می شود. در این شرایط تولیدکنندگانی که «PVC» را به صورت نقدی خریداری می کنند، هزینه بیشتری را متحمل می شوند؛ به همین دلیل انجمن صنفی کارفرمایی تولیدکنندگان سیم و کابل ایران در تلاش است تا طی روزهای آتی این مشکل را با مدیرعامل بورس کالای ایران مطرح و آن را رفع کند.

وی در ادامه با اشاره به سایر اقداماتی که انجمن صنفی کارفرمایی تولیدکنندگان سیم و کابل ایران در خصوص صنعت گرانول سازی انجام داده است، مطرح کرد: یکی از موضوعات مهم برای انجمن، تولید «PVC SV» در داخل کشور با قیمت مناسب است؛ در گذشته تولیدکنندگان بر اساس سهمیه ای که برای آن ها در نظر گرفته می شد، به راحتی می توانستند

حاضر با تجمیع نظرات اعضای انجمن، پیگیری هایی در خصوص مشکلات صنعت گرانول سازی صورت گرفته و امیدواریم با همکاری تولیدکنندگان، آن ها را رفع کنیم. البته باید اذعان کنم که انجمن های هر صنعتی، قدرت اجرایی نداشته و تنها می توانند پیگیر امور تولیدکنندگان در نهادهای بالادستی باشند. حدود پنج ماه پیش میزان عرضه «PVC» در بورس کالای ایران، ۶ هزار و ۵۰۰ تا هفت هزار تن بود و این موضوع باعث می شد تا رقابت تنگنگی برای خرید «PVC» شکل بگیرد؛ به طوری که شاهد رقابت ۶۰ تا ۷۰ درصدی بین خریداران بودیم. البته پیگیری های فراوانی در این خصوص انجام شد که نتیجه آن عرضه مستمر حداقل ۱۱ تا ۱۲ هزار تن «PVC» در بورس کالا و کاهش میزان رقابت بین خریداران بود. علاوه بر این عدم تفکیک فروش نقدی و فروش اعتباری «PVC» در بورس کالا یکی از مشکلات دیگر تولیدکنندگان است؛ اگر تولیدکننده ای امکان خرید نقدی مواد اولیه را نداشته باشد، خرید اعتباری را انتخاب می کند؛ بدیهی است که

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، انجمن صنفی کارفرمایی تولیدکنندگان سیم و کابل ایران در سال ۱۳۷۴ با تجمیع شرکت های فعال در صنعت سیم و کابل، تولیدکنندگان مواد اولیه و تولیدکنندگان ماشین آلات صنعت سیم و کابل، با هدف حفظ حقوق کارفرمایان، ارتقا جایگاه صنعتی و تامین منافع ملی این صنعت، تاسیس شد. در راستای این اهداف روز سه شنبه ۱۴ خرداد ماه سال ۱۴۰۱، اولین کنگره سالیانه صنعت سیم و کابل ایران و صنایع وابسته در هتل المپیک و روز دوشنبه ۱۲ تیر ماه سال جاری اولین نشست هم اندیشی تولیدکنندگان مواد پلیمری در محل انجمن صنفی کارفرمایی تولیدکنندگان سیم و کابل ایران برگزار شد.

سعید قاسمی عضو هیئت مدیره انجمن صنفی کارفرمایی تولیدکنندگان سیم و کابل ایران، در ابتدای این نشست بیان کرد: زمانی که اینجانب فعالیت خود را در این انجمن آغاز کردم، با بررسی صورت جلسه ها متوجه شدم که انجمن در زمینه گرانول سازی و «PVC» اقداماتی انجام نداده و فعالیت آن بیشتر متمرکز در حوزه مس بوده است. در حال



با اورهال و توقف ناگهانی خطوط تولید صنایع پتروشیمی، قیمت پلی اتیلن به شدت دچار نوسان شده و رقابت برای خرید آن افزایش می‌یابد. متاسفانه برخی از تولیدکنندگان به طور صحیحی در این زمینه فعالیت نکرده و کامپاندهای پلی اتیلنی که به سایر کشورها صادر می‌کنند، از کیفیت خوبی برخوردار نیستند. همچنین برخی واسطه‌گران خارجی در تلاش هستند تا با ترفندهایی همچون اضافه کردن موادی به پلی اتیلن، آن را از ایران به سایر کشورها صادر کرده و سودهای کلانی را نصیب خود کنند.

قاسمی در رابطه با چالش‌های به وجود آمده در این حوزه، توضیح داد: صادرات پلی اتیلن به این روش، تنها نشأت گرفته از وجود نرخ‌های متفاوت ارز است. اگر دولت فقط نرخ ارز بازار آزاد را مبنا قرار می‌داد و یا سایر نرخ‌های ارز را تقریباً برابر با نرخ ارز آزاد تعیین می‌کرد، این اتفاقات صورت نمی‌گرفت. لازم به ذکر است که این موضوع تنها مختص به پلی اتیلن نبوده و در زمینه «PVC» و مس نیز به سبب وجود نرخ‌های متفاوت ارز، صادرات غیرقانونی در جریان است.

■ ثبات بازار، مهم‌ترین خواسته تولیدکنندگان

مساواتی معاون بازرگانی گروه کارخانجات تولیدی شهید قندی در این جلسه به چند نکته

تصمیم‌گیرنده نبوده و صنایع پتروشیمی نیز باید نظر خود را اعلام کنند. در همین راستا حدود دو ماه پیش طی جلسه‌ای که با مدیر توسعه صنایع پایین‌دستی شرکت ملی صنایع پتروشیمی داشتیم، قول مساعدت و همکاری برای رفع این مشکل داده شد. انجمن صنفی کارفرمایی تولیدکنندگان سیم و کابل ایران، تمام تلاش خود را به کار گرفته تا این چالش را به بهترین شکل ممکن برطرف کند.

■ جولان واسطه‌گران در بازار

در ادامه این نشست فرزاد برومند، مدیرعامل شرکت پلیمر ایستاس قندی ابرکوه، اظهار کرد: این شرکت از شرکت‌های زیرمجموعه گروه کارخانجات تولیدی شهید قندی بوده و ۱۱ سال است که فعالیت خود را در زمینه تولید پلیمرهای صنعتی آغاز کرده است. در تایید صحبت‌های مطرح شده، باید اضافه کنم که کیفیت کامپاندهای تولید شده از «PVC SV۰» قابل قیاس با «PVC S۶۵» نیستند اما متاسفانه به دلایل ذکر شده، برخی تولیدکنندگان همچنان ناچار به استفاده از «PVC S۶۵» هستند. همچنین به دلیل اینکه این شرکت متمرکز روی تولید محصولات برای کابل‌های مخابراتی است، در زمینه تهیه پلی اتیلن هم با چالش‌هایی مواجه است زیرا

«PVC SV۰» مورد نیاز خود را تهیه کنند اما ۱۰ سال پیش یکی از شرکت‌های بزرگ صنایع پتروشیمی، به طور ناگهانی تولید این محصول را متوقف کرد. البته با مراجعه تولیدکنندگان گرانول به شرکت‌های پتروشیمی، این مشکل رفع شد اما این شرکت‌ها عنوان کردند که تولید «PVC SV۰» با قیمت برابر با «PVC S۶۵» برای آن‌ها توجیه اقتصادی ندارد. به همین دلیل قیمت «PVC SV۰» را ۱۰ درصد بالاتر از «PVC S۶۵» اعلام کردند و به دلیل اینکه قیمت این محصول در بازار آزاد بسیار بالاتر از قیمت پیشنهادی بود، تولیدکنندگان موافقت کردند. این افزایش قیمت باعث شد تا مشتریان تمایل بیشتری به خرید «PVC S۶۵» داشته باشند و «PVC SV۰» تنها به صورت رقابتی در بورس کالا معامله شود. به همین دلیل اکثر تولیدکنندگان از «PVC S۶۵» استفاده می‌کنند و تنها برای تولید محصولات خاص از «PVC SV۰» بهره می‌برند. عدم استفاده از «PVC SV۰» خط تولید سیم و کابل را با مشکلات عدیده‌ای روبه‌رو می‌کند. تولید کابل‌های قطر بالا با روکش «PVC S۶۵» به دلیل تغییر میزان کشش با چالش‌هایی همراه است؛ همچنین باید گفت که سرعت خطی سیم و کابل را نمی‌توان با «PVC S۶۵» افزایش داد.

قاسمی در همین راستا ادامه داد: مجدداً برای حل این چالش به مدیرکل صنایع سلولزی و شیمیایی وزارت صمت مراجعه کردیم. وی، واردات «PVC SV۰» را پیشنهاد کرد اما واردات این محصول آن هم با قیمتی بالاتر، این چالش را حل نخواهد کرد؛ در تمام شرکت‌های بزرگ دنیا قیمت «PVC SV۰» و «PVC S۶۵» حدود یک تا ۲٫۵ درصد با یکدیگر تفاوت دارند. در نهایت مدیرکل صنایع سلولزی و شیمیایی وزارت صمت بیان کرد که تلاش می‌کنیم با در نظر گرفتن راهبردهایی، قیمت «PVC SV۰» وارداتی نزدیک به قیمت «PVC S۶۵» باشد؛ البته این مقام مسئول مطرح کرد که در خصوص این موضوع، وزارت صمت به تنهایی

قیمت مناسب در داخل دارند.

مهدی مسیح نایب رئیس هلدینگ توسعه صنایع رضا، ابراز کرد: این مجموعه در صنایع مختلفی همچون شیمیایی، معدنی و پلیمری فعالیت می کند. یکی از مشکلاتی که ما هم درگیر آن هستیم، کاهش کیفیت «PVC SV۰» تولیدی شرکت های داخلی است؛ به همین دلیل از برندهای خارجی استفاده می کنیم اما استفاده از این محصولات باعث افزایش قیمت تمام شده محصول نهایی و از دست دادن برخی از بازارهای هدف شده است. البته لازم به ذکر است که این مجموعه در ابتدا تمام تمرکز خود را روی تولید محصولاتی برای صنایع سیم و کابل قرار داده بود اما به سبب مشکلات و چالش های به وجود آمده در خصوص تهیه «PVC SV۰»، در حال حاضر فقط ۱۰ تا ۱۲ درصد محصولات آن به صنعت سیم و کابل اختصاص دارد.

محمدی مدیر تدارکات شرکت سیم و کابل تبریز گفت: سال های گذشته یکی از مشکلات اصلی ما عدم عرضه «PVC SV۰» از سوی صنایع پتروشیمی در بورس کالا بود که خوشبختانه در حال حاضر دیگر این مشکل وجود ندارد. البته نکته مهمی که باید به آن اشاره کنم این است که به دلیل رقابت زیادی که بین خریداران برای خرید «PVC SV۰» در بورس کالا وجود دارد، قیمت نهایی فروش آن تفاوت زیادی با «PVC SV۰» ندارد.

تولیدکنندگان واقعی در مقابل تولیدکنندگان کاغذی

بهمن رهبری مدیرعامل شرکت کیمیا پلیمر کوشا در رابطه با چالش هایی که در مسیر تولید با آن مواجه هستند، بیان کرد: متأسفانه یکی از معضلاتی که شاهد آن هستیم، ارسال سفارشی مواد اولیه به مشتریان از سوی صنایع پتروشیمی است؛ به عنوان مثال محصولاتی که از کیفیت مناسبی برخوردار هستند، برای مشتریان خاصی ارسال می شوند. همچنین

اشاره کرد و گفت: ثبات قیمت ها بیش از هر موضوع دیگری برای صنعت و تولیدکنندگان حائز اهمیت است. با توجه به اینکه صنعت پلیمر یکی از صنایع مهم و اشتغالزای کشور است، می توان سرمایه گذاری های بیشتری در این حوزه با هدف صادرات فرآورده های پلیمری انجام داد و ارزش آفرینی بیشتری نسبت به صادرات مواد اولیه توسط صنایع پتروشیمی برای کشور به ارمغان آورد. یکی از چالش هایی که ما در مسیر تولید با آن مواجه هستیم، تغییرات شدید کیفیت مواد اولیه عرضه شده از سوی صنایع پتروشیمی است.

محمدی نایب رئیس هیئت مدیره شرکت پویا پلیمر تهران، عنوان کرد: این شرکت همگام با فعالیت در صنعت گرانول سازی، در زمینه تولید ترموپلاستیک های پلی الفین ها و پلی استرها نیز فعال است؛ به طور ماهانه این شرکت حدود ۶ هزار تن محصول را تولید می کند که ۳۶ درصد آن در بازارهای خارجی و باقی آن در بازارهای داخلی عرضه می شود. این مجموعه موفق شده تا در زمینه کامپاندهای جکد، کامپاندهای «HFFR»، فیلرهای پلی اتیلن و کامپاندهای عایق، محصولاتی خوبی را به بازار عرضه کند اما نقطه عطف فعالیت های این مجموعه تولید کامپاندهایی بر پایه پلی الفین ها بوده است. کمبود «PVC» در کشور و قیمت بالای آن باعث شد تا ما این محصول را با مزیت های بیشتر جایگزین کامپاندهای «PVC» کنیم. چالشی که اکنون ما با آن مواجه هستیم، عدم همکاری صنایع پتروشیمی با تولیدکنندگان داخلی است. صنایع پتروشیمی داخلی توانایی تولید «MDI» های خوبی را دارند اما مشکل اینجاست که یا آن ها را در زمان های نامناسب تولید کرده و یا آن ها را صادر می کنند. مشکل دیگری که با آن روبرو هستیم واردات کامپاندهای «HFFR» از کشورهای هند و ترکیه است؛ در صورتی که تولیدکنندگان ایرانی توانایی تولید آن ها را با کیفیت بالا و

صنعت پلیمر یکی از صنایع مهم و اشتغالزای کشور است، می توان سرمایه گذاری های بیشتری در این حوزه با هدف صادرات فرآورده های پلیمری انجام داد و ارزش آفرینی بیشتری نسبت به صادرات مواد اولیه توسط صنایع پتروشیمی برای کشور به ارمغان آورد

■ انجمن سیم و کابل، حافظ منافع تولیدکنندگان

محمدرضا معتمد رسا مدیرعامل شرکت دیبا پلیمر، اظهار کرد: خوشبختانه مذاکراتی با پژوهشگاه پلیمر و پتروشیمی در خصوص هم‌افزایی و رفع مشکلات تولیدکنندگان مواد پلیمری انجام شده است. گفتنی است که پژوهشگاه‌ها و موسسات علمی کشور از پتانسیل‌های بالایی برخوردار بوده و توانایی حل چالش‌های بسیاری از تولیدکنندگان را دارند. همچنین در جلساتی که با این مراکز داشتیم، پیشنهاد برگزاری دوره‌های آموزشی تخصصی، تنها با موضوع پلیمر از سوی آن‌ها ارائه شد.

حمید مرادی دبیر انجمن صنفی کارفرمایی تولیدکنندگان سیم و کابل ایران در خصوص توافق‌نامه فی‌مابین انجمن سیم و کابل و پژوهشگاه پلیمر و پتروشیمی، عنوان کرد: پیش‌نویس توافق‌نامه آماده شده است و به زودی در روزهای آینده به امضا خواهد رسید. بر اساس این توافق‌نامه، قرار است تا این پژوهشگاه امکانات خود را در اختیار انجمن قرار داده و خدماتی را به انجمن ارائه دهد. با تشکیل گروه آموزشی و پژوهشی پلیمر، تولیدکنندگان می‌توانند در آینده از این طریق، نیازهای خود را پیگیری و رفع کنند. تمام تلاش ما در انجمن این است که حافظ حداکثر منافع تولیدکنندگان باشیم و از هیچ کوششی در این زمینه دریغ نخواهیم کرد.

در نهایت با اجماع نظرات تولیدکنندگان حاضر در این جلسه، قرار بر این شد تا انجمن صنفی کارفرمایی تولیدکنندگان سیم و کابل ایران، مواردی همچون تولید باکیفیت و با قیمت مناسب («PVC SV0»)، عرضه پایدار آن از سوی صنایع پتروشیمی، تخصیص سهمیه به تولیدکنندگان طبق نیاز آن‌ها، اصلاح شیوه عرضه «PVC» و اصلاح مدت زمان تسویه خرید این محصول در بورس کالا و زمان عودت ۹ درصد مالیات بر ارزش افزوده صادرکنندگان را پیگیری کند.

برخی از افراد، تولیدکنندگان حقیقی نبوده و تنها با خریداری برخی ماشین‌آلات مستعمل، به دنبال دریافت سهمیه ماهانه خود برای خرید مواد اولیه هستند.

اسکندر آتشک مدیرعامل شرکت لیا قزوین، با اشاره به مشکلات عرضه «PVC» در بورس کالا، مطرح کرد: حدود هشت ماه است که میزان عرضه و تقاضای «PVC» در بورس کالا با یکدیگر تناسبی ندارد و میزان تقاضا بسیار بالاتر از میزان عرضه است؛ در صورتی که میزان مصرف «PVC» در داخل این مقدار نیست. به عنوان مثال در دومین هفته فروردین ماه امسال که اکثر واحدهای تولیدی مشغول به فعالیت نبودند، میزان تقاضا برای خرید «PVC» دو برابر میزان عرضه در بورس کالا بود. همچنین یکی از معضلات ما تهیه روغن «DOP» است زیرا با قیمت‌های بالا و بسیار محدود در بازار عرضه می‌شود.

داوود صبوری مدیرعامل شرکت آمیزه‌های پلیمری اهر، اذعان کرد: در کنار مشکلات مطرح شده، تولیدکنندگان با چالش‌های دیگری همچون ابلاغ بخشنامه‌های متعدد و خلق الساعه از سوی وزارت صمت، برداشت‌های متفاوت از این بخشنامه‌ها در سازمان‌های استانی صمت، بروکراسی‌های اداری طولانی، انحصار در صنایع پتروشیمی، رفع تعهد ارزی، پرداخت ۹ درصد مالیات بر ارزش افزوده و محدودیت انرژی صنایع، دست و پنجه نرم می‌کنند.

شهاب حاجی حسینلو مدیرعامل شرکت لیاکا با بیان اینکه در حال حاضر کمبود نیروی انسانی یکی از معضلات اصلی اکثر صنایع است، اضافه کرد: متأسفانه علاوه بر چالش کمبود نیروی کار، یکی از موضوعات مهمی که تولیدکنندگان با آن درگیر هستند، حفظ نیروی کار در واحدهای تولیدی است. به عنوان مثال در برخی موارد شاهد هستیم که عده‌ای از کارکنان فعال در مجموعه، مشخصات و سابقه خود را در سایت‌ها و برنامه‌های کارپایی ثبت کرده‌اند.

میزان عرضه و تقاضای «PVC» در بورس کالا با یکدیگر تناسبی ندارد و میزان تقاضا بسیار بالاتر از میزان عرضه است؛ در صورتی که میزان مصرف «PVC» در داخل این مقدار نیست



صنایع مفتولی زنجان

zanjan-wire.com



تلفن ۰۲۱-۹۱۰۳۵۵۲۰

تهران بلوار میرداماد، نرسیده به میدان مادر، پلاک ۱۱۲، طبقه ۳

قزوین قزوین، تاکستان، کیلومتر ۱۶ جاده همدان.

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



The Exclusive Hub
for the Eurasian
Aluminium Industry

aluexpo.com



@hmankirosfairs

Supporters



Organizer



Deutsche Messe

Hannover-Messe
Ankiros Fuarçılık A.Ş.



NICICO



با همت سختکوشان صنعت مس ایران
پروژه هیپ لیچینگ سونگون
به بار نشست

طرحی با ظرفیت تولید سالانه ۳۰۰۰ تن مس کاتدی

با عیار ۹۹/۹۹٪ و خلوص گرید A



تولید کاتد مس در مجتمع مس سونگون



شرکت ملی صنایع مس ایران

www.nicico.com

www.mespress.ir