

سریع تر از امروز، فردا را خلق کنید...

آنلاین



هفته نامه الکترونیکی خبری و تحلیلی فلزات آنلاین

شماره ۳۱۴ / اردیبهشت ماه ۱۴۰۳

محمد مالکی تهرانی:

صنعت فولاد مگاترند خواهد شد

اکرم غلامحسین علیایی زاده:

صحنه‌ای برای عرضه توانمندی‌ها نیست!

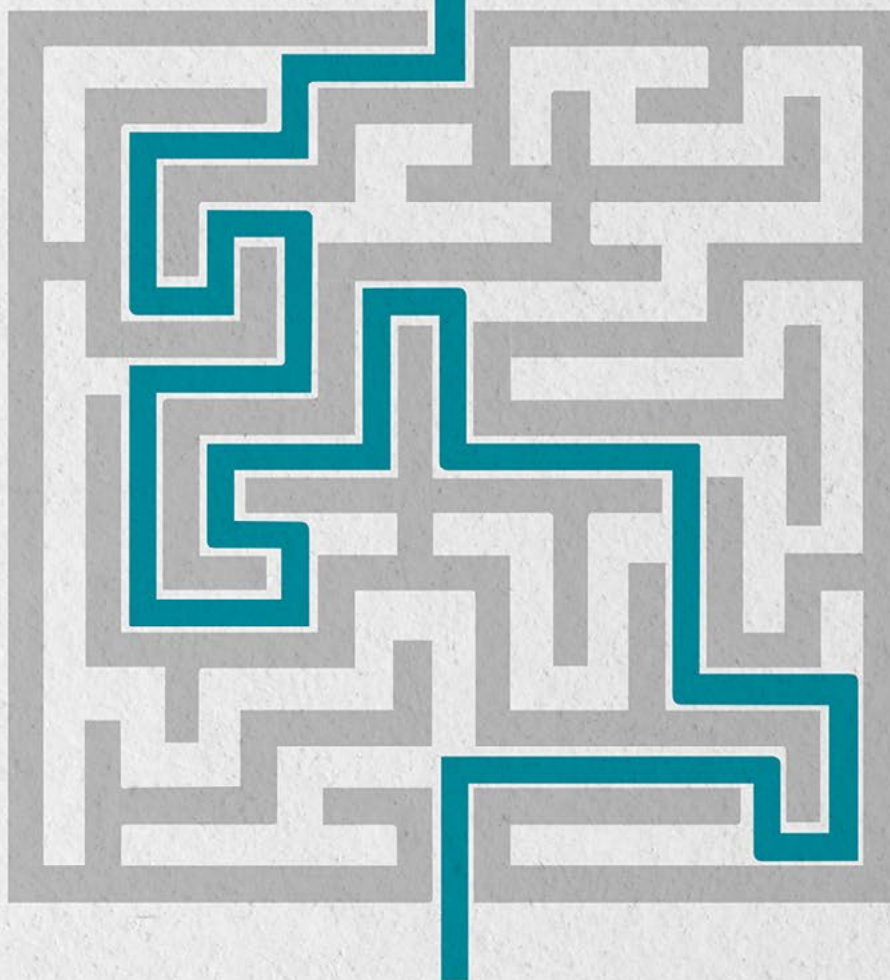
حمید نوروزی:

صنعت سرب و روی در یک قدمی پرتگاه

مهران امینی تهرانی، مدیر عامل شرکت کهن بازار قرن ۸:

هزینه‌های تولید فولاد را «۵۰ درصد»
کاهش داده‌ایم





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 ۳۱۴



تاریخ انتشار: ۱۴۰۳/۰۲/۰۸

صاحب امتیاز و مدیر مسئول: اتابک خلیلی

طراح گرافیک: زهراسادات پورمترضوی

کارشناس توسعه بازار: یاسمن عباسی

اعضای تحریریه:

محمد رضا طارمی

فرنوش فضل الله

شقایق تیموری

حسین امیری

مریم باقری

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

گوش به زنگ ۴

گفت و گوی ویژه

هزینه‌های تولید فولاد را «۵۰ درصد» کاهش داده‌ایم ۶

فولاد

این تازه آغاز راه است ۱۲

تحقق ظرفیت اسمی زمزم ۳ همگام با رشد درآمد «فخوز» ۱۶

صنعت فولاد مگاترند خواهد شد ۱۸

پویایی زنجیره ارزش دستخوش تغییر خواهد شد ۲۰

آلومینیوم

آلومینیوم، صنعتی با قدمت ۲۶

کربن‌زدایی در صنعت آلومینیوم برزیل ۳۰

مس

رقابت واحدهای ذوب در چین افزایش یافته است ۳۶

نبض واردات مفتول مسی در دستان آمریکا ۳۸

صحنه‌ای برای عرضه توانمندی‌ها نیست! ۴۰

صنعت سیم لاکه در مدار توسعه ۴۲

سرب و روی

صنعت سرب و روی در یک قدمی پرتگاه ۴۶

معادن

فعالیت شرکت «First Quantum» در معادن پاناما در حاله‌ای از ابهام ۵۰

راماندازی معادن جدید؛ بسیار دشوارتر و پرهزینه‌تر از گذشته ۵۲

بورس و اقتصاد

وضعیت متلاطم ذخایر فلزات پایه در انبارهای بورس آتی شانگهای ۵۸

اقدام غیرمنتظره بانک مرکزی سوئیس در کاهش نرخ بهره بانکی ۶۲

صنایع تأمین کننده

چین، بزرگ‌ترین صادرکننده مواد و فرآورده‌های نسوز ۶۶

صنعت قالب‌سازی فراموش شده است ۶۸

فلزات آلیاژی و آلیاژها

مروری بر چهار نکته کلیدی در کنفرانس «Asian BRM» ۷۲

صرفه اقتصادی تولید سولفات منگنز برای شرکت «Firebird Metals» در چین ۷۶

پریمیوم نیکل در اروپا و چین ثابت باقی ماند ۷۸

گوش به زنگ



صادق قاسمی فالورجانی
مدیرعامل شرکت فنی مهندسی آراین
مدرن جهان آرا

منطقه وضع کرد و این بار نوک تیز تحریم‌ها را به سمت صنعت فولاد کشور چرخاند. این در حالی است که فولاد ایران، با توسعه و پیشرفت قابل توجهی طی سالیان اخیر همراه بوده است و شرکت‌های داخلی با تولید چهار میلیون و ۸۰۰ هزار تن فولاد طی دو ماهه نخست سال جاری میلادی، کماکان در رتبه دهم برترین تولیدکنندگان فولاد جهان قرار دارند. با این وجود، تولیدکنندگان فولاد در کشور با یک سری چالش‌ها و موانع مواجهند که رفع آن‌ها در شرایطی که صنعت فولاد در کانون تحریم‌ها قرار گرفته است، حمایت هرچه بیشتر دولت و سازمان‌های ذی‌ربط و همچنین افزایش همکاری‌های میان بخش دولتی و خصوصی را می‌طلبد.


جلوگیری از صدور بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌های خلق‌الساعه به ویژه در حوزه تجارت خارجی، یکی از مهم‌ترین اقداماتی است که در این برهه زمانی باید بیش از پیش به آن توجه شود و این مهم باید در سراسر زنجیره فولاد، اعم از صنایع بالادستی تا فولاد میانی و صنایع پایین‌دستی در دستور کار قرار بگیرد. باید توجه داشت که کشور ما از موقعیت جغرافیایی خوبی برای برقراری تجارت با سایر کشورهای منطقه برخوردار است و با توجه به دسترسی به آب‌های آزاد، توسعه صادرات سنگ آهن، شمش و مقاطع فولادی در صورت رفع موانع موجود در این حوزه که از جمله می‌توان به وضع عوارض صادراتی و رفع تعهد ارزی اشاره کرد، بی‌شک تأثیر بسزایی در رونق تولید فولاد کشور و در نهایت پیشرفت اقتصادی خواهد داشت. از طرفی، تأمین پایدار خوراک (سنگ آهن) به یکی از مهم‌ترین دغدغه‌های شرکت‌های بزرگ فولادی کشور در آینده تبدیل شده است، بنابراین ضرورت دارد چالش‌های موجود در حوزه معدن که کمبود ماشین‌آلات باکیفیت و بهره‌وری بالا تنها یکی از آن‌هاست، رفع شود تا علی‌رغم تشدید تحریم‌های ظالمانه علیه صنعت فولاد کشور، بتوان در مسیر رشد تولید این فلز پراهمیت گام برداشت.

توسعه اکتشافات و حمایت روزافزون از فعالان معدنی به ویژه در معادن کوچک مقیاس، از دیگر مسائل مهمی است که باید در کانون توجه مسئولان و شرکت‌های بزرگ فولادی قرار بگیرد؛ چراکه هم‌زمان با توسعه سرمایه‌گذاری‌های خارجی در معادن سنگ آهن افغانستان به عنوان همسایه شرقی، احداث کارخانه‌های جدید نوردی در عراق به عنوان همسایه غربی، سرمایه‌گذاری‌های کلان در کشورهای حاشیه خلیج فارس، توسعه فولاد ترکیه به واسطه تحریم‌ها و عدم امکان برقراری روابط تجاری آزاد زنگ خطر برای تولیدکنندگان صادرکنندگان فولاد کشور به صدا درآمده است و با توجه به تشدید تحریم‌ها علیه صنعت فولاد کشور، اگر اقدامات کافی در زمان مناسب انجام نشود، موانع بیشتری پیش روی صنعت فولاد کشور در آینده قرار خواهد گرفت.

رشد صنعتی و اقتصادی کشورهای مختلف طی سالیان اخیر، به توسعه صنعت فولاد به عنوان یک فلز پرکاربرد و استراتژیک گره خورده است؛ به نحوی که تکمیل زنجیره‌های ارزش و تولید و صادرات فولادهای با ارزش افزوده بالا، یکی از راهبردهای اساسی جوامع در مسیر ترقی و پیشرفت در نظر گرفته می‌شود. طبق جدیدترین آمار انجمن جهانی فولاد، ۳۰۶ میلیون و ۹۰۰ هزار تن فولاد در دنیا طی دو ماهه نخست ۲۰۲۴ تولید شده که سهم چهار فولادساز بزرگ جهان متشکل از هند، چین، ژاپن و ایالات متحده آمریکا به ترتیب ۱۶۸ میلیون تن، ۲۴ میلیون و ۵۰۰ هزار تن، ۱۴ میلیون و ۳۰۰ هزار تن و ۱۳ میلیون تن بوده است.

تولید و مصرف فولاد به عنوان یکی از شاخصه‌های توسعه‌یافتگی در جهان، به قدری حائز اهمیت است که کشورهای مذکور همواره استراتژی‌های متعددی برای توسعه این صنعت و همچنین مقابله با سایر فولادسازان در مسیر تعالی و پیشرفت تبیین کرده‌اند. برای مثال، دولت آمریکا در روز چهارشنبه ۱۷ آوریل ۲۰۲۴ اعلام کرد که نرخ مالیات بر واردات فولاد چین را سه برابر می‌کند و هدف از این اقدام را حمایت از اتحادیه‌های کارگری خود نامید؛ این در حالی است که وزارت خزانه‌داری ایالات متحده آمریکا، پیش از این بالغ بر ۳۰ اقدام ضد دامپینگ و عوارض جبرانی مرتبط با صنعت فولاد اعمال کرده بود و به نظر می‌رسد جدیدترین اقدام آمریکا مرتبط با واردات فولاد از چین نیز در ادامه همین سیاست باشد. اگرچه هم‌زمان با این اقدام، قیمت سنگ آهن در بازارهای جهانی به دلیل بهبود تقاضای چین در حوزه‌هایی نظیر زیرساخت افزایش یافت و فولادسازان چینی فارغ از شرایط حاکم بر بازار، به حرکت خود در مسیر توسعه و رشد تولید ادامه دادند.

علاوه بر این، کاخ سفید درست یک روز پس از این اقدام و به بهانه بالا گرفتن تنش‌های ژئوپلیتیک در منطقه خاورمیانه، تحریم‌های جدیدی را علیه ایران به عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده فولاد در سطح



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

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

هزینه‌های تولید فولاد را «۵۰ درصد» کاهش داده‌ایم

نیازمند به کارگیری هوش مصنوعی در صنعت فولاد هستیم

هم‌زمان با انقلاب صنعتی چهارم و توسعه استفاده از فناوری‌های هوش مصنوعی، جهان به سمت یک تحول علمی و تکنولوژیکی عظیم در حال حرکت است. در این میان، تاثیر هوش مصنوعی بر صنایع مختلف به ویژه فولاد که به عنوان یکی از معیارهای توسعه‌یافتگی جوامع مختلف به شمار می‌آید، مسئله‌ای نیست که به آسانی بتوان از کنار آن گذشت و به نوعی می‌توان گفت که آینده بشر به دستاوردهای علمی و تکنولوژیکی حاصل از به کارگیری هوش مصنوعی در عرصه‌های گوناگون به ویژه تولید گره خورده است. برای مثال، این فناوری می‌تواند در بخش‌های مختلف صنعت فولاد همچون ارتقای بهره‌وری فرایندهای تولید، بهبود زنجیره تامین و توسعه بازاریابی و فروش مورد استفاده قرار بگیرد و تاثیر بسزایی را در کاهش هزینه‌های تولید فولاد داشته باشد. در همین راستا، ایران به عنوان دهمین فولادساز بزرگ جهان در سال ۲۰۲۳، پای در عرصه تحول دیجیتال و به کارگیری هوش مصنوعی گذاشته و به همت شرکت‌های دانش‌بنیان و نخبگان جوان، به نتایج قابل‌قبولی نیز در این عرصه دست یافته است. یکی از شرکت‌های مطرح و برجسته کشور در حوزه بازاریابی دیجیتال و هوش مصنوعی، شرکت کهن بازار قرن به شمار می‌آید که اخیراً موفق به کاهش ۵۰ درصدی هزینه‌های تولید فولاد با استفاده از این فناوری شده و سرمایه‌گذاری‌های متعددی در این عرصه در کشورهای همسایه و حتی قاره اروپا انجام داده است. با هدف بررسی عملکرد این شرکت و همچنین ضرورت استفاده از هوش مصنوعی در حوزه بازاریابی، خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» گفت‌وگویی با مهران امینی تهرانی، مدیرعامل شرکت کهن بازار قرن که به تازگی تفاهم‌نامه همکاری در حوزه هوش مصنوعی را با شرکت نظام العصر الحدیث واقع در کشور عمان به امضا رسانده، تدارک دیده است که متن کامل آن را در ادامه خواهید خواند:

◀ به‌طور مشخص شرکت کهن بازار قرن چه اقداماتی در زمینه هوش مصنوعی در صنعت فولاد انجام داده است؟

ما با هدف توسعه کسب‌وکار و استفاده از به‌روزترین فناوری‌های هوش مصنوعی به ویژه در حوزه بازاریابی و... با ثبت دو شرکت در کشور عمان در زمینه بازاریابی دیجیتال و همچنین بلاک‌چین و نیز کشورهای اتریش و هلند فعالیت خود را گسترش داده‌ایم و در حضور سایر فعالان این

تولید را در این صنعت استراتژیک، به نصف کاهش دهند. به جرات می‌توان گفت که ما پیشرو در به کارگیری هوش مصنوعی در صنعت فولاد کشور هستیم و برنامه‌ها و اهداف بلندمدتی را برای آینده خود ترسیم کرده‌ایم. علاوه بر این، بازاریابی هوش مصنوعی را در کشورهای اتریش و کانادا به اجرا درآورده‌ایم که خوشبختانه به نتایج مطلوبی نیز در یک سری صنایع این کشورها دست یافته‌ایم. البته باید توجه داشت دیدگاه کاهش ۵۰ درصدی

حوزه، مسیر پیشرفت خود را از ابتدا با به کارگیری دانش فنی و نخبگان کشوری پیموده‌ایم. از آنجایی که استفاده از هوش مصنوعی در صنعت فولاد می‌تواند بهبودهای قابل توجهی در عملکرد و بهره‌وری فرایندهای تولید و بازاریابی ایجاد کند و در کاهش هزینه‌ها و افزایش بهره‌وری موثر باشد، بنابراین مجموعه کهن بازار قرن به همراه شرکت نظام العصر الحدیث در عمان و یک شرکت اتریشی، توانسته‌اند با استفاده از هوش مصنوعی، هزینه‌های



هزینه‌ها در صنایع فولادی، تحت تاثیر عوامل متعدد تاثیرگذار یکسان نیست و ممکن است به دلیل شرایط مختلف در هر شرکت متفاوت باشد.

◀ در خصوص اهمیت استفاده از هوش مصنوعی در حوزه بازاریابی توضیحاتی ارائه بفرمایید.

هوش مصنوعی (Artificial Intelligence) و ابزارهای مرتبط با آن، به سرعت در حال پیشرفت در سراسر جهان و ایران هستند و هم‌اکنون، شرکت‌ها و سازمان‌ها در کشور ما از تکنولوژی هوش مصنوعی برای بهبود فرایندهای بازاریابی خود استفاده می‌کنند. این فناوری می‌تواند در شناسایی الگوهای رفتاری مشتریان، پیش‌بینی رفتارهای آینده مشتریان، تحلیل داده‌های بازاریابی و بهبود تجربه مشتریان موثر باشد؛ به نحوی که با توجه به روند رو به رشد هوش مصنوعی در سال‌های اخیر، قابل پیش‌بینی است که در آینده، استفاده از هوش مصنوعی در بازاریابی ایران نیز بهبود و گسترش خواهد یافت. به کارگیری هوش مصنوعی در بازاریابی می‌تواند به فروش و حل مشکلات این حوزه در حدود مختلف یاری رساند که از جمله آن‌ها می‌توان به پرسنلی‌سازی و سفارشی‌سازی، بهبود خدمات مشتریان و اتوماسیون فرایندهای بازاریابی اشاره کرد. در واقع با استفاده از این فناوری، می‌توان تجربه مشتری را سفارشی کرد و به صورت فردی به هر مشتری پاسخ داد. سیستم‌های هوش مصنوعی می‌توانند بر اساس نیازها و علایق هر مشتری، محتوا و پیام‌های مناسب را ارائه کنند؛ همچنین این فناوری می‌تواند در بهبود خدمات مشتریان نقش مهمی ایفا کند و با تحلیل داده‌های مشتری، به شناخت بهتر نیازها و مشکلات مشتریان پردازد و راهکارهای مناسبی را ارائه دهد. علاوه بر این با استفاده از هوش مصنوعی، برخی از فرایندهای بازاریابی می‌توانند به صورت اتوماتیک و بدون نیاز به دخالت انسان انجام شوند. برای مثال می‌توان به ارسال خودکار ایمیل‌ها، پاسخگویی به سوالات مشتریان از طریق چت‌بات و تولید محتواهای خودکار با استفاده از الگوریتم‌های هوش مصنوعی اشاره کرد. از طرفی، این فناوری می‌تواند

در تشخیص و ردیابی رفتارهای مشکوک و تقلبی در بازاریابی نقش موثری ایفا کند. با تحلیل داده‌ها و الگوهای مشتریان، هوش مصنوعی می‌تواند فعالیت‌های ناشناس، جعلی و یا تقلبی را شناسایی کند و موارد مشکوک را به مسئولان بازاریابی اطلاع دهد. در یک نگاه کلی، هوش مصنوعی می‌تواند در بهبود کارایی و دقت بازاریابی، ارتقای تجربه مشتری، بهبود خدمات و فرایندهای بازاریابی، پیش‌بینی رفتار مشتریان و کاهش هزینه‌ها و زمان مورد نیاز برای انجام فعالیت‌های بازاریابی کمک کند؛ البته برای دستیابی به نتایج مطلوب، استفاده صحیح و استراتژیک از هوش مصنوعی و ترکیب آن با دانش و تجربه انسانی نیز بسیار مهم است.

◀ تحلیل شما از عوامل موثر بر هزینه‌های بازاریابی با اتکای بر هوش مصنوعی چیست؟

هزینه‌های بازاریابی با تکیه بر هوش مصنوعی به عوامل مختلفی بستگی دارد و ممکن است متغیر باشد؛ از جمله این عوامل می‌توان به پیاده‌سازی نرم‌افزارهای هوش مصنوعی، جمع‌آوری و پردازش داده‌ها، مدیریت و آموزش مدل‌های هوش مصنوعی، نیروی انسانی، تکنولوژی، تکنولوژی و زیرساخت‌های مورد نیاز و

هزینه‌های تبلیغات اشاره کرد. پیاده‌سازی یک سیستم بازاریابی بر اساس هوش مصنوعی، نیازمند توسعه و اجرای نرم‌افزارهای پیچیده است و ممکن است به هزینه‌های توسعه، انجام آزمایش‌ها و تست‌ها، اجرای آزمایشگاه‌های مرتبط و مدیریت پروژه نیاز داشته باشد. همچنین استفاده از این فناوری برای بازاریابی، نیازمند دسترسی به داده‌های کافی و کیفیت بالا است. جمع‌آوری، پردازش و تحلیل داده‌ها می‌تواند هزینه‌های قابل‌توجهی از جمله هزینه‌های مربوط به زیرساخت‌های فنی، ابزارها و تکنولوژی‌های لازم برای انجام این فعالیت‌ها را در بر داشته باشد. لازم به ذکر است که توسعه مدل‌های هوش مصنوعی برای بازاریابی، نیازمند آموزش و به‌روزرسانی منظم هستند و خود آموزش مدل‌های هوش مصنوعی نیازمند داده‌های آموزشی، زمان و منابع محاسباتی است. هزینه‌های مدیریت و آموزش مدل‌های این فناوری می‌تواند متغیر باشد و به عواملی مانند حجم داده، پیچیدگی مدل و نیازمندی‌های آموزشی وابسته است. به علاوه، پیاده‌سازی و استفاده از هوش مصنوعی در بازاریابی نیازمند برخورداری از تیم‌های متخصصی است که توانایی تحلیل داده‌ها، آموزش مدل‌های

تولید، طراحی محصولات و برنامه‌ریزی تولید انجام دهند (پیش‌بینی نیازهای بازار). از طرفی، هوش مصنوعی می‌تواند در بهبود مدیریت زنجیره تامین و بهینه‌سازی فرایندهای تامین مواد اولیه، توزیع محصولات و مدیریت موجودی کمک کند. الگوریتم‌های هوش مصنوعی می‌توانند با تجزیه و تحلیل داده‌های عظیم، نقاط ضعف و مشکلات زنجیره تامین را شناسایی کنند و راهکارهای بهبود را پیشنهاد دهند (بهینه‌سازی زنجیره تامین). همچنین با استفاده از این فناوری، شرکت‌های فولادی می‌توانند تجربه مشتری را بهبود بخشند و به وفور از داده‌ها و الگوهای رفتار مشتریان استفاده کنند. این شرکت‌ها با تحلیل داده‌های مشتری و استفاده از الگوریتم‌های هوش مصنوعی، می‌توانند بهترین راهکارها را برای جذب و نگهداشت مشتریان ارائه کنند (بهبود تجربه مشتری). علاوه بر این، هوش مصنوعی و الگوریتم‌های پیش‌بینی می‌توانند در پیش‌بینی قیمت‌های فلزات و محصولات فولادی به کمک تحلیل داده‌های بازار و افزایش دقت در تصمیم‌گیری‌های بازاریابی مورد استفاده قرار گیرند (بهبود پیش‌بینی قیمت). باید توجه داشت این فناوری می‌تواند در بهبود فرایندهای تولید، کاهش هدررفت‌ها و مشکلات عملیاتی کمک کند؛ به نحوی که با تحلیل داده‌های سنجشی و عملکرد تجهیزات و ماشین‌ها، می‌توان الگوهای بهبود و بهینه‌سازی فرایندهای تولید را شناسایی کرد و اقداماتی را برای بهبود کارایی و کاهش هزینه‌ها انجام داد (بهینه‌سازی فرایندهای تولید). با استفاده از هوش مصنوعی، می‌توان ریسک‌های مرتبط با تولید، تامین مواد اولیه و تاثیرات آن‌ها را پیش‌بینی کرد و اقدامات مناسب را برای مدیریت ریسک‌ها و خرابی‌ها انجام داد (تحلیل ریسک و مدیریت پیش‌بینی خرابی). به طور کلی، بازاریابی هوش مصنوعی در صنعت فولاد می‌تواند به شرکت‌ها کمک کند تا عملکرد خود را بهبود دهند، رقابت‌پذیری بیشتری در بازار کسب کنند و بهبود فرایندهای عملیاتی و تجربه مشتری را فراهم آورند. با این حال، برای بهره‌برداری بهینه از این فناوری، شرکت‌ها باید دسترسی به داده‌های کیفی و موثق داشته باشند و بتوانند از الگوریتم‌ها و روش‌های هوش مصنوعی استفاده کنند.

هوش مصنوعی و بهره‌برداری از آن‌ها را داشته باشند. هزینه‌های مربوط به حقوق و دستمزد تیم‌های متخصص، آموزش و توسعه مهارت‌های لازم نیز می‌تواند هزینه‌های بازاریابی این فناوری را تحت تاثیر قرار دهد. باید توجه داشت که استفاده از هوش مصنوعی در بازاریابی ممکن است نیازمند تکنولوژی‌ها و زیرساخت‌های خاصی باشد. این امر شامل سخت‌افزار، نرم‌افزار، سیستم‌های ذخیره‌سازی داده، ابزارهای پردازش گرافیکی، ارتباطات و شبکه‌ها و موارد دیگر است و هزینه‌های مرتبط با تهیه و نگهداری این تکنولوژی‌ها و زیرساخت‌ها می‌تواند به هزینه‌های بازاریابی هوش مصنوعی اضافه شود. از طرفی، استفاده از هوش مصنوعی در بهبود و بهینه‌سازی تبلیغات ممکن است هزینه‌های خاصی را ایجاد کند که از جمله آن‌ها می‌توان به هزینه‌های مرتبط با خرید و نمایش تبلیغات در پلتفرم‌های تبلیغاتی، هزینه‌های مربوط به بهینه‌سازی تبلیغات، هزینه‌های مرتبط با تجزیه و تحلیل داده‌های تبلیغات و موارد مشابه اشاره کرد. لازم به ذکر است که هزینه‌های پیاده‌سازی مدل هوش مصنوعی در بازاریابی ممکن است در طول زمان تغییر کنند و به عوامل مختلفی بستگی داشته باشند؛ همچنین، بازگشت سرمایه و ارزش حاصل از استفاده از این فناوری نیز باید در تعیین هزینه‌ها مد نظر قرار گیرد.

◀ نقش بازاریابی متکی بر هوش مصنوعی در صنعت مهم و پرکاربرد فولاد را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

ما معتقدیم که استفاده از هوش مصنوعی (AI) در بازاریابی در صنعت فولاد می‌تواند نقش مهمی در بهبود فرایندهای بازاریابی، بهبود قابلیت‌های پیش‌بینی و تصمیم‌گیری، بهبود تجربه مشتری و افزایش راندمان عملیاتی داشته باشد. با استفاده از الگوریتم‌ها و مدل‌های هوش مصنوعی، می‌توان الگوهای بازار را تحلیل و نیازهای آتی مشتریان را پیش‌بینی کرد. این اطلاعات می‌تواند به شرکت‌های فولادی کمک کند تا پیش‌بینی‌های لازم را برای بهبود

استفاده از هوش مصنوعی (AI) در بازاریابی در صنعت فولاد می‌تواند نقش مهمی در بهبود فرایندهای بازاریابی، بهبود قابلیت‌های پیش‌بینی و تصمیم‌گیری، بهبود تجربه مشتری و افزایش راندمان عملیاتی داشته باشد



موسسه راهبردی معدن و فولاد سبز

انتشار دی اکسید کربن هیچ مرز جغرافیایی یا سیاسی را نمی شناسد

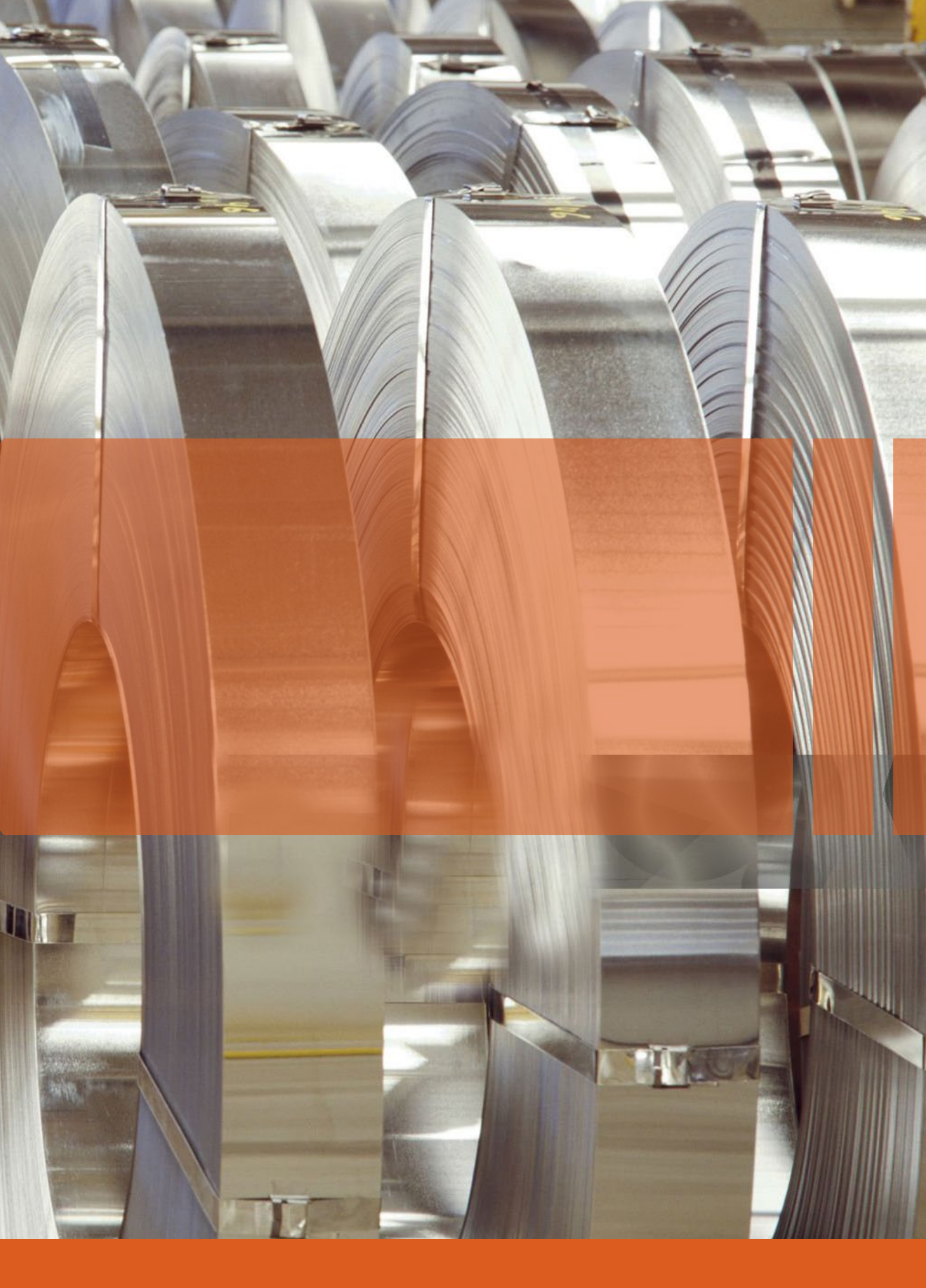
WWW.SIGMAS.IR



تهران، ولنجک، بلوار دانشجو، پایین تر از میدان یاسمن، پلاک ۱۰، واحد ۴۰۱/۳۰۵

✉ info@sigmas.ir

۰۲۱-۲۲۱۸۰۶۴۸ ☎



فولاد

این تازه آغاز راه است...

تحقق ظرفیت اسمی زمزم ۳ همگام با رشد درآمد «فخوز»

صنعت فولاد مگاترند خواهد شد

پویایی زنجیره ارزش دستخوش تغییر خواهد شد



میرسینا امیرشنوا، مدیر تکنولوژی و توسعه شرکت معدنی و صنعتی چادرملو در گفت‌وگو با «فلزات آنلاین»:

این تازه آغاز راه است...

امروز موضوع فناوری و نوآوری، یکی از شاخص‌های کلیدی برای رقابت‌پذیری و توسعه بخش معدن و صنایع معدنی به شمار می‌آید و این مسئله، فعالان این صنعت را به سمتی سوق داده است که با استفاده از طرح‌ها و ایده‌های خلاقانه، بهره‌وری و عملکرد کسب‌وکار خود را به بهترین شکل ارتقا ببخشند. در این راستا، شرکت معدنی و صنعتی چادرملو که زنجیره ارزش کامل فولاد، از معدن تا تولید شمش را در اختیار دارد، با برگزاری رویداد فناورانه و نوآورانه چادرو از طریق مرکز نوآوری نوچاد که با هدف بهره‌مندی و استفاده از طرح‌ها و ایده‌های نو در راستای حل مشکلات و چالش‌های معدن و صنعت صورت گرفت، نام خود را به عنوان پیشگام و پیش‌قدم در این عرصه مطرح کرده است. در مرحله اول رویداد چادرو ۷۰ طرح و ایده ارائه شد و طی چند مرحله بررسی و ارزیابی ۲۰ طرح به مرحله داوری راه یافتند و طی برگزاری جلسه داوری، ۱۰ طرح برتر جهت ورود به فرایند مشارکت با مرکز نوآوری نوچاد برگزیده شدند. در این خصوص، خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» به گفت‌وگو با میرسینا امیرشنوا، مدیر تکنولوژی و توسعه شرکت معدنی و صنعتی چادرملو و مدیر مرکز نوچاد نشست. امیرشنوا معتقد است برگزاری رویداد چادرو نه پایان کار بلکه تازه آغاز راهی برای شرکت معدنی و صنعتی چادرملو است تا بتواند به بهترین شکل از توان داخلی و ایده‌ها، طرح‌ها و رویکردهای نوآورانه در مسیر رشد و اعتلای بخش معدن و صنایع معدنی کشور استفاده کند.

دیگر به موضوع سرمایه‌گذاری در حوزه فناوری و نوآوری و بخش سوم به توانمندسازی در حوزه نوآوری در محیط داخلی و خارجی شرکت تعلق دارد.

شرکت معدنی و صنعتی چادرملو در حوزه سرمایه‌گذاری، مفهوم نوآوری را به شکلی گسترده‌تر می‌بیند. به بیان دیگر، علاوه بر فعالیت‌هایی که مرکز نوآوری انجام می‌دهد، به پلتفرمی نیاز است که همه بازیگران اصلی نوآوری و کل ابزار مورد نیاز برای تحقق اهداف در حوزه نوآوری در آن مد نظر قرار گیرند. در همین راستا، پلتفرم نوچاد به عنوان پلتفرم نوآوری چادرملو شکل گرفت. یک بخش از فعالیت‌های این پلتفرم در قالب مرکز نوآوری نوچاد و یک بخش از

به دیدگاه جامعی که مدیریت ارشد مجموعه به حل مسائل با استفاده از راه‌حل‌های مبتنی بر نوآوری و فناوری داشت، توسط مدیرعامل شرکت مطرح شد و توسط هیئت مدیره شرکت به تصویب رسید. شرکت معدنی و صنعتی چادرملو جزو معدود شرکت‌های معدنی و صنعتی به شمار می‌آید که توانسته است ساختار نوآوری را در ساختار سازمانی خود نهادینه کند. در مرکز نوآوری نوچاد فعالیت‌های مختلفی در قالب رسالت، مأموریت و اهداف این مرکز در نظر گرفته شده‌اند که این فعالیت‌ها در سه بخش اصلی جای می‌گیرند. یک بخش به حوزه توسعه کسب‌وکارها در حوزه کسب‌وکارهای نوآورانه و فناورانه، بخش

به طور کلی شرکت معدنی و صنعتی چادرملو از راه‌اندازی مرکز نوآوری نوچاد چه اهدافی را دنبال کرده است؟ مأموریت نوچاد چیست؟

شرکت معدنی و صنعتی چادرملو با توجه به روندهای حاکم بر بخش معدن و صنایع معدنی و همچنین برخی مسائل فناورانه و حتی چالش‌ها، در مسیری قدم گذاشت تا بتواند از طریق نوآوری چالش‌ها و مشکلات را در حیطه فعالیت خود برطرف کند و در همین راستا اقدام به ایجاد ساختار نوآوری در این مجموعه کرد که این ساختار در قالب مرکز نوآوری نوچاد شکل گرفت. این ایده در ابتدا با توجه

فعالیت‌های آن در قالب یک مرحله قبل‌تر از مرکز نوآوری یعنی ارتباط با دانشگاه‌ها و مراکز تحقیقاتی و حمایت از پایان‌نامه‌ها و طرح‌های پژوهشی انجام می‌شود. مهم‌تر از همه موارد ذکر شده، موضوع سرمایه‌گذاری است و ما باید بتوانیم زمینه مناسبی را برای سرمایه‌گذاری روی این موضوعات فراهم کنیم؛ چرا که قاعده تاد ر قالب ارتباط با دانشگاه و مرکز نوآوری سرمایه‌گذاری‌ها تا یک سطح مشخص و محدود قابل انجام است. در همین راستا، شرکت چادرملو در سال ۱۴۰۱ در صندوق پژوهش و فناوری صنایع معدنی سهامدار شد. علاوه بر این، در راستای دنبال کردن اولویت‌ها و استراتژی‌ها شرکت چادرملو، ما در سال گذشته اقدام به اخذ مصوبه هیئت مدیره شرکت جهت تأسیس صندوق سرمایه‌گذاری خطرپذیر (CVC) نوچاد کردیم که مراحل اخذ مجوز آن در حال انجام است. در واقع می‌توان گفت کل نیازی که شرکت چادرملو به نوآوری دارد، در قالب این پلتفرم دیده شده است.

◀ هدف از برگزاری رویداد چادرو چیست؟ نوچاد چه برنامه‌ای را برای سنجش و حمایت از ایده‌ها دنبال می‌کند؟

همان‌طور که هر کارخانه برای شروع فعالیت خود به ماده اولیه نیاز دارد و تولید بدون خوراک امکان‌پذیر نیست، ایده‌های فناورانه و نوآورانه و طرح‌های پژوهشی نیز مسیر ورودی پیشبرد فعالیت‌های نوآورانه و فناورانه است و با توجه به حرکت روبه‌جلویی که در شرکت معدنی و صنعتی چادرملو آغاز شده است، فراخوانی برای جذب ایده‌های فناورانه و نوآورانه در حوزه معدن و صنایع معدنی انجام شد. در واقع برنامه‌ریزی‌ها به گونه‌ای صورت پذیرفت تا با توجه به زیرساخت شکل گرفته، طرح‌ها و ایده‌های نوآورانه در راستای زنجیره ارزش شرکت دریافت، ارزیابی و غربال و سپس طرح‌هایی که در راستای نیاز مجموعه هستند، شناسایی شوند و در نهایت با کمک متخصصان و خیرگان حوزه معدن و صنعت، برترین این ایده‌ها و طرح‌ها تعیین شوند. در واقع طرح‌های برتر منتخب، ورودی فرایندهای نوآوری و فناوری این شرکت محسوب

می‌شوند. قاعده‌ها از خروجی طرح‌ها و ایده‌ها، متناسب با سطح توسعه هر یک از این تیم‌های شرکت‌کننده، حمایت لازم در خصوص پیش‌شتاب‌دهی و شتاب‌دهی صورت می‌پذیرد و سرمایه‌گذاری آن‌ها طی دو مرحله و در قالب مرکز نوآوری نوچاد انجام می‌شود. علاوه بر این، اگر تیم بالغی باشد که برای توسعه محصول و بازار به سرمایه‌گذاری نیاز دارد، ما در قالب سرمایه‌گذاری خطرپذیر از طریق صندوق (CVC) برای حمایت از این تیم اقدام می‌کنیم.

به طور خلاصه، محور برگزاری رویداد

◀ مزیت اصلی رویداد فناورانه و نوآورانه چادرو را نسبت به سایر رویدادهایی که در کشور برگزار می‌شود، چه می‌دانید؟

قبل از صحبت در خصوص مزیت‌های رقابتی این رویداد، باید از تمام شرکت‌ها و مجموعه‌هایی که در حوزه‌های فناورانه و نوآورانه فعالیت دارند و رویدادهای مختلفی را برگزار می‌کنند، تشکر ویژه داشت زیرا مبحث نوآوری و فناوری در بخش معدن و صنایع معدنی بسیار گسترده است و برگزاری رویدادهای متعدد می‌تواند نقش موثری در یافتن حلقه ارتباطی شرکت‌های دانش‌محور و مراکز



نوآوری با فعالان بخش صنعت و معدن ایفا کند و مهم‌تر از آن گامی برای فرهنگ‌سازی همکاری با شرکت‌های دانش‌بنیان و مراکز نوآوری است. اولین مزیت رویداد فناورانه و نوآورانه چادرو این است که شرکت معدنی و صنعتی چادرملو به عنوان یک صاحب نیاز در حوزه معدن و صنعت در حال برگزاری رویداد است و این به آن معناست که این شرکت به ایده‌های فناورانه نیاز دارد. از آنجایی که این رویداد از سوی یک شرکت دارای نیاز فناورانه مطرح شده است، شرکت‌کنندگان در رویداد این اطمینان را دارند که طرح‌ها دارای یک بازار تضمین شده هستند. به عبارت دیگر، خروجی برگزاری

فناورانه و نوآورانه چادرو، با توجه به ساختار نوآوری در شرکت معدنی و صنعتی چادرملو، باور به ایده‌ها برای خلق ارزش و رفع چالش‌های حوزه معدن و صنایع معدنی از مسیر نوآورانه بوده است. در زمان فراخوان، با توجه به بازخوردی که از تیم‌های شرکت‌کننده دریافت شد، ایده‌های با کیفیت و تنوع بالا که بتواند تمام زنجیره ارزش را پوشش دهد، ارائه شده است. امید است که عملیاتی شدن ایده‌های نوآورانه در شرکت معدنی و صنعتی چادرملو بتواند نقش موثری در افزایش بهره‌وری و مزیت رقابتی این شرکت داشته باشد.

شرکت معدنی و صنعتی چادرملو به منظور تداوم پویایی در حوزه نوآوری و فناوری، برنامه و فرایند پیوسته‌ای را ترسیم کرده است. رویداد چادرو، اولین تجربه این مجموعه در راستای حرکت در مسیر فناوری و حمایت از ایده‌های نو بوده است و با توجه به درس‌آموخته‌هایی که این شرکت از اولین تجربه خود کسب کرده، در تلاش است که در رویدادهای آینده تجربیات به دست آمده را در راستای بهبود برگزاری رویدادهای آتی به کار بگیرد و اثرگذاری بیشتری را در حوزه فناوری و نوآوری داشته باشد. ما در اولین تجربه برگزاری رویداد نیز موفق شدیم تمام شاخص‌های کیفی عملکردی مدنظر خود را محقق سازیم. باید یادآور شد که اگر حمایت مدیریت ارشد مجموعه و اعتقاد به شکل‌گیری و تحقق نوآوری در حوزه معدن و صنعت نبود، رویداد فناورانه و نوآورانه چادرو به نتیجه نمی‌رسید اما با وجود فرهنگ سازنده‌ای که در راستای پذیرش طرح‌ها و ایده‌های خلاقانه ایجاد شده است، خوشبختانه رویداد چادرو به صورت تمام و کمال در شرکت معدنی و صنعتی چادرملو عملیاتی شد و به نتایج خوب و قابل‌توجهی رسید.

در پاسخ به این سوال که برگزاری رویداد چادرو تا چه اندازه با نیازها و هدف‌گذاری‌های شرکت معدنی و صنعتی چادرملو مطابقت داشته است نیز باید گفت که مرکز نوآوری نوچاد هنوز در آغاز راه قرار دارد. این شرکت از ابتدای برگزاری رویداد، محورهای آن را مشخص کرد و این مسئله موجب شد تا طرح‌هایی در راستای نیاز این شرکت ارائه شوند. در مرحله ارزیابی تخصصی و پیش از انتخاب ایده‌های برتر طی جلسه داوری، طرح‌ها برای ارزیابی نهایی توسط کمیته تخصصی ارزیابی، متشکل از ۴۹ نفر از مدیران ارشد و کارشناسان متخصص شرکت معدنی و صنعتی چادرملو مورد بررسی و ارزیابی قرار گرفت. مدیران و صاحب‌نظران نظرات خود را در خصوص هر طرح و ایده مطرح کردند و در پایان طرح‌های نهایی برگزیده که به این مرحله رسیده‌اند، در راستای نیاز این شرکت انتخاب شده‌اند.

شرکت معدنی و صنعتی چادرملو از معدود شرکت‌هایی است که از اکتشاف تا تولید شمش فولاد را در قالب یک مجموعه کامل در اختیار دارد و گستردگی زنجیره ارزش چادرملو را می‌توان به عنوان یک مزیت رقابتی برای رویداد چادرو در نظر گرفت

امروز که تیم‌های منتخب با سطح کیفیت بالایی طرح‌ها و ایده‌های خود را ارائه داده‌اند، حدود ۵۰ ساعت جلسه منتورینگ برای تیم‌های منتخب در هر مرحله برگزار شده است؛ به این صورت که متخصصان کسب‌وکار با برگزاری جلسات در بازه‌های زمانی یک تا دو ساعته، تیم‌ها را در راستای تکمیل طرح کسب‌وکار خود هدایت کرده‌اند. در واقع شرکت معدنی و صنعتی چادرملو برای حمایت و تقویت شرکت‌کنندگان در رویداد، برنامه‌ریزی و سرمایه‌گذاری کرده است. در مرحله پایانی برای ۲۰ تیم برتر انتخاب شده، کارگاه‌های طرح کسب‌وکار، مدل کسب‌وکار و شیوه ارائه طرح‌ها نیز برگزار شده است. هدف شرکت معدنی و صنعتی چادرملو از برگزاری کارگاه‌ها به صورت مرحله به مرحله، توانمندسازی شرکت‌کنندگان منتخب در هر مرحله بوده است تا بتوانند مدل کسب‌وکار خود را کامل کنند.

◀ **آیا شرکت معدنی و صنعتی چادرملو در راستای تداوم رویدادهای فناورانه و نوآورانه برنامه‌های جدیدی دارد؟ برنامه‌های فعلی چقدر با نیازها و هدف‌گذاری‌های این شرکت مطابقت داشتند؟**

رویدادهای فناورانه، معرفی تیم‌های برتر و شناساندن آن‌ها به سرمایه‌گذاران و به صاحبان نیازی است که این پتانسیل را دارند روی طرح‌ها و ایده‌های خلاقانه سرمایه‌گذاری کنند.

مزیت دوم برگزاری رویداد فناورانه و نوآورانه چادرو، برنامه‌ریزی زیرساختی برای سرمایه‌گذاری و عملیاتی کردن طرح‌ها به شمار می‌آید. شرکت معدنی و صنعتی چادرملو از قبل برنامه همکاری با تیم‌های برگزیده را در هر حالتی ترسیم و پیش‌نیاز هر یک را مشخص کرده است. در واقع شرکت معدنی و صنعتی چادرملو ضمانت اجرایی را برای طرح‌های برگزیده از قبل برنامه‌ریزی کرده است و به صورت‌های مختلف این موضوع انجام می‌شود. از سوی دیگر، شرکت معدنی و صنعتی چادرملو از معدود شرکت‌هایی است که از اکتشاف تا تولید شمش فولاد را در قالب یک مجموعه کامل در اختیار دارد و گستردگی زنجیره ارزش چادرملو را می‌توان به عنوان یک مزیت رقابتی برای رویداد چادرو در نظر گرفت زیرا این رویداد محدود به بخشی از زنجیره ارزش مانند معدن یا فولادسازی نیست و این یک مزیت و پتانسیل برای تیم‌ها محسوب می‌شود تا در حوزه‌های مختلف مرتبط با معدن و با صنعت ورود کنند. علاوه بر این، رویداد فناورانه و نوآورانه شرکت معدنی و صنعتی چادرملو بر محصول نهایی متمرکز نیست و هر موضوع مرتبط با صنعت و معدن قابلیت طرح ایده و حمایت از آن را دارد. به عنوان مثال، طرح‌ها و ایده‌ها در حوزه انرژی و محیط زیست، هوشمندسازی و تحول دیجیتال از جمله موضوعاتی هستند که در رویداد فناورانه چادرو مورد بررسی و ارزیابی قرار گرفتند.

گستردگی محورهای فراخوان رویداد چادرو از این جنبه نیز اهمیت دارد که فضای مناسبی را برای تیم‌های شرکت‌کننده در رویداد ایجاد می‌کند. در این مسیر ما بعد از دریافت ایده‌ها و طرح‌ها، مرحله به مرحله در کنار شرکت‌کنندگان بوده‌ایم و برنامه‌ریزی‌های گسترده‌ای برای ارتقای سطح توانمندی آن‌ها صورت گرفته است.

شرکت صنایع هفت الماس

SEVEN DIAMONDS Ind.Co



تولید کننده انواع ورق های فولادی روغنی، گالوانیزه، گالوالوم، رنگی، قلع اندوده، ضد اثر انگشت، با پوشش کروم، زنگ نزن، سیلیکونی، لوله و پروفیل



پیشرو در تولید ورق های فولادی خاص

- تنها تولیدکننده ورق های گالوالوم و گالوالوم رنگی در خاورمیانه
 - اولین تولیدکننده ورق های استنلس استیل در کشور
 - اولین تولیدکننده ورق های سیلیکون استیل در کشور
 - بزرگترین تولیدکننده ورق های پوشش دار در کشور
- (گالوانیزه، گالوالوم، رنگی، قلع اندود)

صادر کننده نمونه ملی سال ۱۴۰۱

پرچم دار صادرات استان تهران سال ۱۴۰۱

● بازاریابی و فروش: ۰۲۱-۸۵۴۳

● www.seven-diamonds.com

● [@sevendiamonds.ins.co](https://www.instagram.com/sevendiamonds.ins.co)



علی‌رغم اعمال تحریم‌های ظالمانه حاصل شد؛

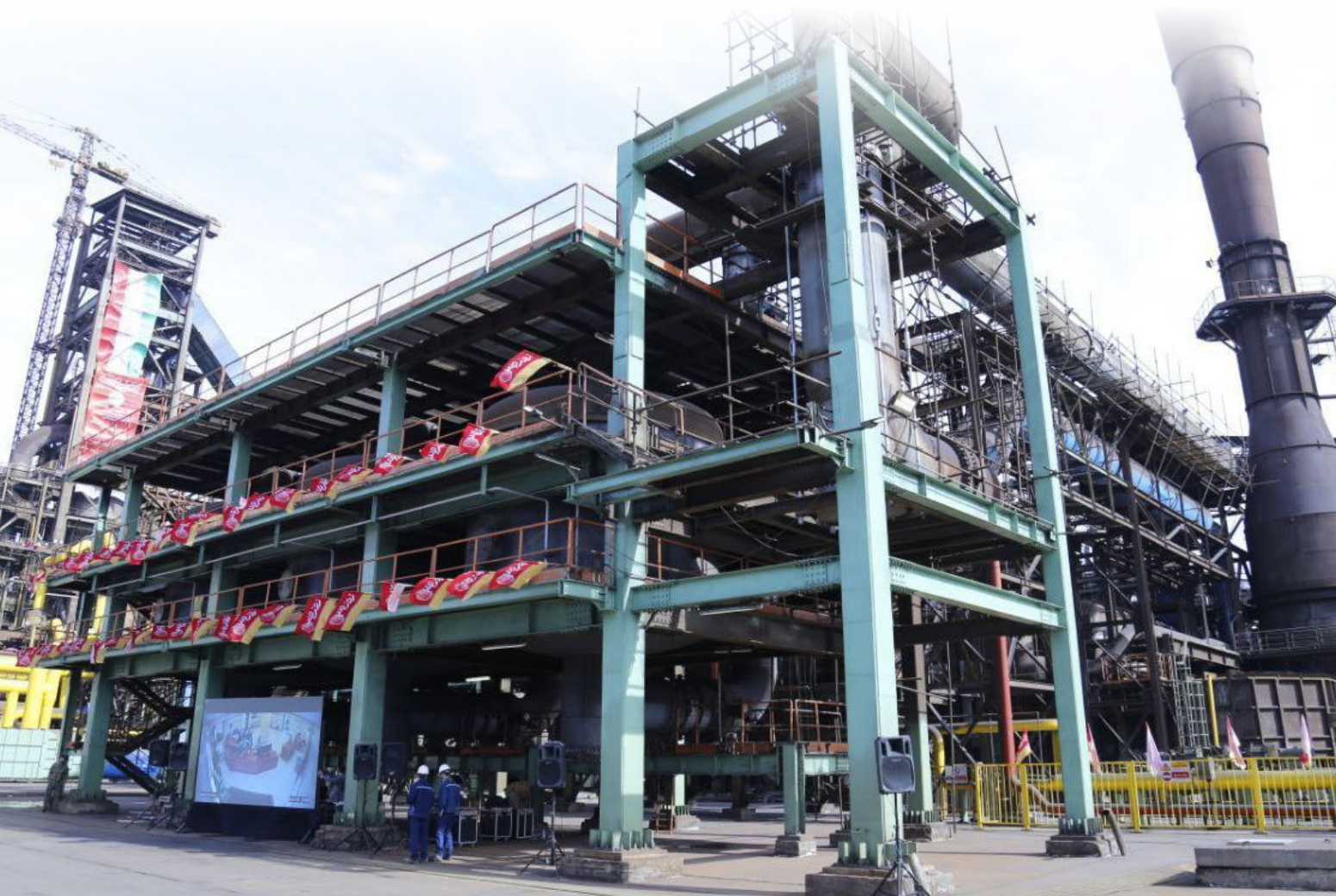
تحقق ظرفیت اسمی زمزم ۳ همگام با رشد درآمد «فخوز»

روز سه‌شنبه چهارم اردیبهشت ماه ۱۴۰۳، در حالی ظرفیت اسمی تولید کارخانه زمزم ۳ به میزان ۲۲۰ تن بر ساعت توسط فولادمردان خوزستانی در بزرگ‌ترین کارخانه تولید آهن اسفنجی کشور محقق شد که این شرکت مطرح فولادی، افزایش بیش از ۲۸ درصدی درآمد حاصل از فروش محصولات خود را در نخستین ماه از سال «رشد تولید همراه با مشارکت مردم» به ثبت رساند.

شرکت فولاد خوزستان طی سال‌های اخیر، به نماد خودباوری در صنعت و اقتصاد کشور تبدیل شده است و علی‌رغم چالش‌های مختلف در بخش تولید مانند محدودیت انرژی، عوارض صادراتی، تحریم و...، به خوبی توانسته است چراغ توسعه و پیشرفت را روشن نگه دارد و با قدرت در مسیر رشد تولید فولاد حرکت کند.

فولاد ایران توسط وزارت خزانه‌داری ایالات متحده آمریکا اشاره کرد؛ به نحوی که کاخ سفید در یک اقدام خصمانه، این بار شرکت فولاد خوزستان به عنوان دومین تولیدکننده بزرگ فولاد ایران و یکی از بازیگران استراتژیک صنعت فولاد در منطقه خاورمیانه را در لیست جدید تحریم‌های خود قرار داد. این اتفاق در حالی به وقوع پیوست که

به گزارش خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات‌آنلاین»، بازار جهانی فولاد طی هفته‌های اخیر، با فرازونشیب‌های بسیاری مواجه شده است و فولادسازان بزرگ دنیا، سیاست‌های مختلفی را در قبال یکدیگر با هدف اثرگذاری بر میزان تولید این فلز پراهمیت در نظر گرفته‌اند که از جمله آن‌ها می‌توان به تشدید تحریم صنعت



■ زرم ۳؛ نماد خودباوری در صنعت

بالغ بر ۹۰ درصد فولاد ایران به روش کوره قوس الکتریکی و با استفاده از آهن اسفنجی در واحدهای احیا مستقیم تولید می‌شود و از این رو، افزایش ظرفیت‌های تولید آهن اسفنجی هم‌سو با رشد مصرف و تولید فولاد از اهمیت بسیار بالایی در کشور برخوردار است. در همین راستا، شرکت فولاد خوزستان به عنوان بزرگ‌ترین صادرکننده شمش فولادی در کشور، طرح احداث مگامدول زرم ۳ که بزرگ‌ترین مگامدول آهن اسفنجی کشور به شمار می‌آید را در دستور کار خود قرار داد و موفق به بهره‌برداری از آن در روزهای پایانی سال ۱۴۰۲ با حضور مقام رئیس جمهوری کشور شد. نکته قابل توجه اینکه محصول مگامدول زرم ۳ در حالی در قالب پنج قرارداد (به حجم ۱۹۰ هزار تن) طی روزهای پایانی بهمن ماه سال قبل در بازار فیزیکی بورس کالای ایران پیش فروش شد که این کارخانه هنوز به بهره‌برداری نرسیده بود و این مسئله بی‌شک بیانگر اعتماد بالای بازار و تولیدکنندگان محصولات فولادی به هلدینگ فولاد خوزستان است.

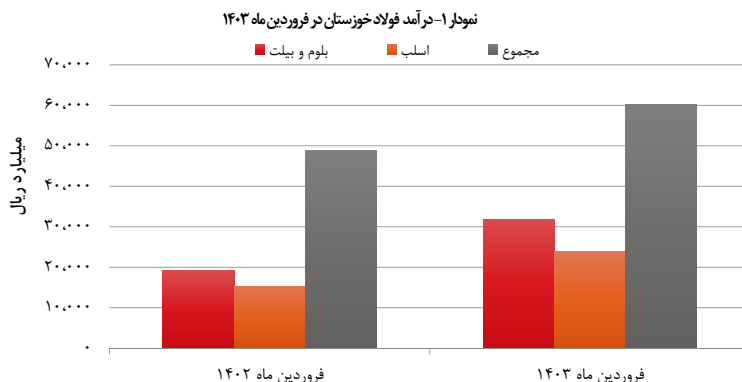
ظرفیت اسمی تولید کارخانه زرم ۳ به میزان ۲۲۰ تن بر ساعت برآورد شده است و در حالی که کمتر از یک هفته از اعمال تحریم‌های ظالمانه علیه شرکت فولاد خوزستان می‌گذرد، این مجموعه عظیم فولادی با در نظر گرفتن نخستین روز کاری این کارخانه (۲۰ بهمن ماه ۱۴۰۲)، روز سه‌شنبه چهارم اردیبهشت ماه ۱۴۰۳ موفق به تحقق ظرفیت اسمی تولید در زرم ۳، آن هم ۴۵ روز زودتر از برنامه شد. میزان سرمایه‌گذاری احداث این کارخانه با ظرفیت تولید سالانه یک میلیون و ۷۶۰ هزار تن (قابل افزایش تا دو میلیون تن)، بالغ بر ۱۳۸ میلیون یورو بوده است که به نظر می‌رسد با توجه به استقبال کم‌نظیر فعالان صنعت فولاد کشور از پیش فروش محصول زرم ۳ و تحقق ظرفیت اسمی تولید پیش از زمان هدف‌گذاری شده، سودآوری قابل‌توجهی را نصیب «فخوز» و سهام‌داران در سال جاری خواهد کرد.

علاوه بر پیشسازی در مسیر تولید و اجرای طرح‌های توسعه‌ای، شرکت فولاد خوزستان به عنوان بزرگ‌ترین تامین‌کننده نیاز بازار داخلی به شمش فولادی و اسلب نیز شناخته می‌شود؛ به نحوی که این شرکت با عرضه بیش از یک میلیون و ۳۴۳ هزار تن شمش، ۱۹ درصد سهم بازار و با عرضه بیش از ۸۲۰ هزار تن اسلب، ۳۵ درصد سهم بازار کشور را در سال ۱۴۰۲ به خود اختصاص داد. در همین راستا، «فخوز» عملکرد مناسبی را در زمینه تولید و کسب درآمد حاصل از فروش محصولات خود در نخستین ماه سال جاری که به نام «جهش تولید همراه با مشارکت مردم» مزین شده است، به ثبت رساند. شرکت فولاد خوزستان در فروردین ماه امسال، موفق به تولید ۴۸۰ هزار و ۲۱ تن آهن اسفنجی شد که این میزان با افزایش ۲۴ درصدی نسبت به مدت مشابه سال پیش (۳۸۸ هزار و ۱۸ تن) همراه بود. میزان تولید گندله «فخوز» در فروردین ماه امسال، به ۵۷۳ هزار و ۴۷۰ تن رسید که حاکی از رشد بیش از ۲ درصدی نسبت به مدت مشابه سال پیش (۵۵۹ هزار و ۹۱۲ تن) است. شرکت فولاد خوزستان به عنوان بزرگ‌ترین عرضه‌کننده شمش فولادی در کشور، موفق به تولید ۲۳۶ هزار و ۶۷۰ تن بلوم و بیلت و همچنین ۱۰۹ هزار و ۱۸۰ تن اسلب در فروردین ماه سال جاری شد که میزان تولید بلوم و بیلت با رشد ۲۱ درصدی در مقایسه با مدت مشابه سال قبل (۱۹۵ هزار و ۴۸۷ تن) همراه بود. مجموع تولید شرکت فولاد خوزستان در فروردین ماه ۱۴۰۳، به

یک میلیون و ۳۹۹ هزار و ۳۴۱ تن رسید که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته (یک میلیون و ۳۰۰ هزار و ۴۰۲ تن)، با رشد بیش از ۷ درصدی همراه شد.

■ رشد ۲۸ درصدی درآمد «فخوز»

شرکت فولاد خوزستان در فروردین ماه سال امسال توانست از محل فروش بیلت و بلوم در بازار داخلی، ۳۱ هزار و ۸۲۹ میلیارد و ۸۹۹ میلیون ریال درآمد کسب کند که این میزان در هم‌سجی با مدت مشابه سال قبل (۱۹ هزار و ۱۴۸ میلیارد و ۲۸۴ میلیون ریال)، بیش از ۶۶ درصد رشد داشته است؛ ضمن اینکه درآمد فخوز از محل فروش بلوم و بیلت در بازارهای صادراتی طی این مدت، به یک هزار و ۵۸۶ میلیارد و ۶۴۸ میلیون ریال رسید. «فخوز» در فروردین ماه سال جاری، ۲۳ هزار و ۸۳۱ میلیارد و ۷۰۱ میلیون ریال درآمد از فروش اسلب در بازار داخلی کسب کرد که این میزان نسبت به مدت مشابه سال پیش (۱۵ هزار و ۳۶۸ میلیارد و ۷۶۲ میلیون ریال)، ۵۵ درصد افزایش یافته است. شرکت فولاد خوزستان با فروش آهن اسفنجی در بازار داخلی طی فروردین ماه امسال، دو هزار و ۸۴۷ میلیارد و ۲۱۷ میلیون ریال درآمد کسب کرد. جمع درآمد شرکت فولاد خوزستان از فروش داخلی و صادراتی محصولات در فروردین ماه ۱۴۰۳، به ۶۰ هزار و ۹۵ میلیارد و ۴۶۵ میلیون ریال رسید که این میزان نسبت به مدت مشابه سال پیش (۴۶ هزار و ۸۴۰ میلیارد و ۲۶ میلیون ریال)، بیش از ۲۲ درصد رشد داشته است.



عضو هیئت مدیره شرکت صنایع مفتولی زنجان:

صنعت فولاد مگاترند خواهد شد

عضو هیئت مدیره شرکت صنایع مفتولی زنجان گفت: برخورداری از معادن غنی سنگ آهن، دارا بودن ذخایر عظیم گازی، دسترسی مناسب به آب‌های آزاد و... از جمله مزایای صنعت فولاد کشور به شمار می‌آید که با توجه به رشد و توسعه روزافزون تولید این فلز با اهمیت طی سالیان اخیر، می‌توان آینده روشنی را پیش روی تولیدکنندگان فولاد متصور شد.

رشد پیدا خواهد کرد. در عین حال، از اهمیت پودر جوش در پروژه‌های مرتبط با صنایع مختلف همچون پتروشیمی، پالایشگاهی کشتی‌سازی، خطوط انتقال آب و گاز و... نمی‌توان غافل شد و از جمله این پروژه‌ها می‌توان به پروژه خط لوله انتقال آب دریای عمان به فلات مرکزی ایران اشاره کرد.

رشد دو برابری صادرات در سال ۱۴۰۲

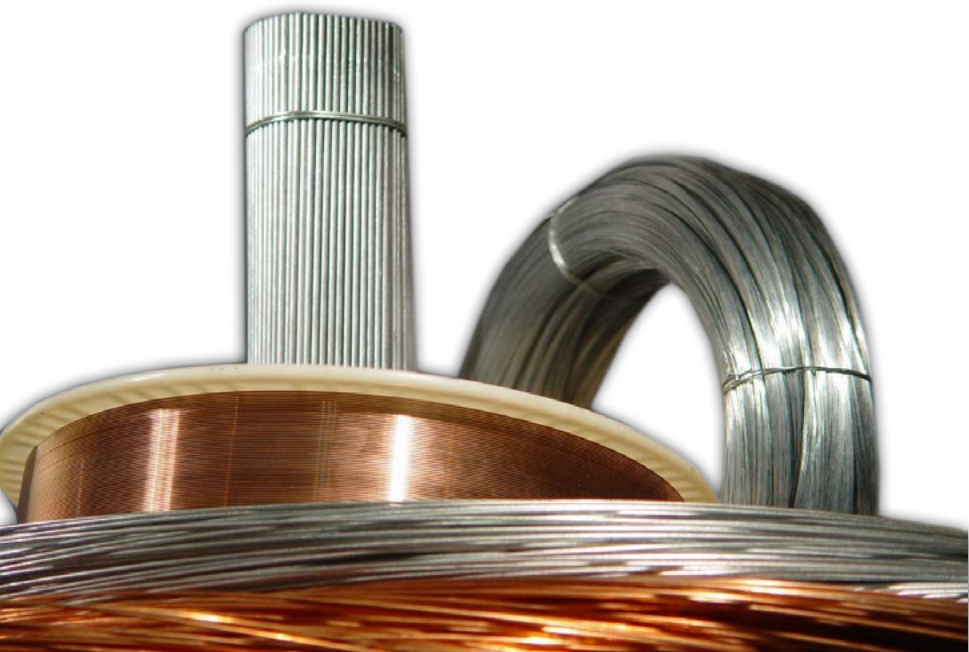
عضو هیئت مدیره و معاونت صادرات شرکت صنایع مفتولی زنجان در ادامه به عملکرد این هلدینگ در حوزه صادرات در سال ۱۴۰۲ اشاره کرد و گفت: در حالی که گذشت، ما موفق به صادرات حدود سه هزار تنی از انواع محصولات خود شدیم که این میزان

فارغ التحصیلان دانشگاه صنعتی شریف را در اختیار داریم، با چالش خاصی در زمینه تامین مواد معدنی مورد نیاز خود مواجه نیستیم. در واقع ماسختی‌های فراوانی را برای رسیدن به این درجه از موفقیت متحمل شده‌ایم و هم‌اکنون به عنوان یکی از مطرح‌ترین تامین‌کنندگان پودر و سیم جوش در کشور شناخته می‌شویم.

مدیرعامل شرکت تولیدی پودر جوش ایران در همین راستا اضافه کرد: میزان تولید پودر جوش در واحدهای صنعتی فعال در این بخش، ارتباط مستقیم با وضعیت طرح‌های زیرساختی در کشور دارد و هرچقدر تعداد پروژه‌های عظیم زیرساختی در نقاط مختلف افزایش یابد، تولید و مصرف پودر جوش نیز

محمدمالکی تهرانی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» بیان کرد: شرکت تولیدی پودر جوش ایران به عنوان یکی از شرکت‌های زیرمجموعه هلدینگ صنایع مفتولی زنجان، فعالیت خود را از سال ۱۳۷۰ با هدف تولید پودر روکش انواع الکترودهای جوشکاری جهت مصرف در کارخانه‌های الکتروسازی آغاز کرد. در ادامه با تولید پودر مورد نیاز جوشکاری زیرپودری (Submerged Arc Welding) در سال ۱۳۷۶، سید محصولات مجموعه گسترش یافت. سپس در سال ۱۳۸۴، ما موفق به تولید انواع سیم‌های جوش زیرپودری شدیم و تا به امروز، فعالیت خود در راستای تامین نیاز بازارهای داخلی و صادراتی به پودر و سیم جوش مصرفی را توسعه داده‌ایم.

وی در خصوص کاربرد محصولات شرکت تولیدی پودر جوش ایران، عنوان کرد: با هدف جوشکاری پیوسته در برخی قسمت‌ها همچون درزهای لوله انتقال گاز و آب، سیم جوش به صورت یک کلاف نامحدود وارد ساختار جوش شده و پودر هم جداگانه بر روی قوس الکتریکی ریخته می‌شود. لازم به ذکر است که ما از برخی مواد معدنی همچون اکسیدهای آلومینیوم، منیزیم، منگنز و انواع فروآلیاژها برای تولید پودر استفاده می‌کنیم و با توجه به اینکه یک واحد (R&D) بسیار قوی متشکل از



داشت: برخورداری از معادن غنی سنگ‌آهن، دارا بودن ذخایر عظیم گازی، دسترسی مناسب به آب‌های آزاد و...، از جمله مزایای صنعت فولاد کشور به شمار می‌آید و بر همین اساس ایران باید از جایگاه مناسب‌تری در میان فولادسازان برتر جهان برخوردار باشد. با این وجود با تولید بیش از ۳۲ میلیون تن فولاد خام، ما همچنان در رتبه دهم جهانی قرار داریم و اگر کمی غفلت کنیم، این جایگاه را نیز به کشورهای مطرحی همچون ایتالیا و آنگار خواهیم کرد.

■ آینده روشن پیش روی فولاد ایران

معاونت صادرات شرکت صنایع مفتولی زنجان با تاکید بر اینکه صنعت فولاد در ایران، از مزیت رقابتی مناسبی برخوردار است که بیش از هر صنعت دیگری زمینه توسعه اقتصاد کشور را فراهم خواهد کرد، خاطر نشان کرد: رقباتی ما در جهان از جمله ایالات متحده آمریکا، تلاش‌های فراوانی را در راستای مقابله با رشد تولید فولاد به کار گرفته‌اند که از جمله می‌توان به اقدام اخیر کاخ سفید در زمینه تحریم یکی از برجسته‌ترین تولیدکنندگان فولاد کشور اشاره کرد. از طرفی، کشور چین به عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده فولاد جهان، بخشی از سنگ‌آهن مورد نیاز خود را از معادن ایران تأمین می‌کند و هدف گذاری بلندمدت در راستای رشد تولید فولاد و به دنبال آن توسعه اقتصاد خود کرده است. با این وجود، کماکان معتقدیم که صنعت فولاد ایران می‌تواند به مراتب کارآمدتر، پول‌سازتر و اشتغال‌زاتر از صنعت نفت باشد و امیدواریم به وعده اقتصاد معدن به جای نفت همگام با رفع محدودیت‌های جهانی و بین‌المللی در آینده جامه عمل پوشانده شود.

مالکی تهرانی در پایان ضمن ابراز نگرانی از نوسانات شدید نرخ ارز طی هفته‌های اخیر، یادآور شد: با توجه به سیاستی که دولت و بانک مرکزی در پیش گرفته‌اند، به نظر می‌رسد نرخ ارزی نیمایی به نرخ ارز آزاد در سال جدید نزدیک خواهد شد اما آنچه در این بین حائز اهمیت بوده، تسهیل شرایط صادرات برای تولیدکنندگان و صادرکنندگان است که باید به سرعت در دستور کار مسئولان و بخش‌های مرتبط قرار بگیرد.

با افزایش دو برابری نسبت به سال ۱۴۰۱ همراه بود؛ در حالی که پیش از این، رکورد صادرات ۹ هزار تن از محصولات هلدینگ را ثبت کرده بودیم و به دنبال اعمال سیاست‌های نادرست ارزی مانند الزام به عرضه ۱۰۰ درصدی ارز حاصل از صادرات در سامانه نیما (رفع تعهد ارزی)، ناچار به کاهش میزان صادرات خود شدیم. از طرفی، قطعی برق و گاز طی ۹۲ روز کاری در سال گذشته، به شدت تولید مجموعه را تحت تأثیر قرار داد و به همین دلیل صادرات ما با کاهش همراه شد. در حالی که عدم تأمین پایدار انرژی مورد نیاز شرکت‌های فولادی، به یکی از مهم‌ترین چالش‌های پیش‌روی آن‌ها طی سالیان اخیر تبدیل شده است، به نظر می‌رسد این معضل در سال جدید نیز ادامه پیدا کند که امیدواریم شاهد کاهش قطعی برق و گاز واحدهای صنعتی طی ماه‌های آینده باشیم.

مالکی تهرانی با اشاره به سبد متنوع شرکت صنایع مفتولی ایران و تأمین نیاز مصرف‌کنندگان داخلی و خارجی، مطرح کرد: سبد تولیدات هلدینگ شامل محصولاتی متنوع اعم از مفتول گالوانیزه، الیاف فولادی، (ACSR)، آرمور، فیلر جوشکاری (TIG)، سیم جوشکاری با گاز محافظ (MAG) و سیم جوشکاری زیرپودری می‌شود که علاوه بر تأمین ۱۰۰ درصدی نیاز داخل، به کشورهای همچون عراق، ترکیه، تاجیکستان، ازبکستان، امارات، قطر، ایتالیا و اسپانیا صادر شده است. در حال حاضر پیشرفته‌ترین کابل‌های فشار قوی مورد استفاده در صنایع‌های تک، بتن‌های الیافی و همچنین سیم‌های گالوانیزه مورد نیاز صنعت کشاورزی در مجموعه صنایع مفتولی زنجان تولید می‌شود؛ در واقع این طیف متنوع از محصولات فولادی باعث شده است که اگر زمانی یکی از صنایع مصرف‌کننده تولیدات هلدینگ دچار رکود شد، ما بتوانیم به سرعت صنعت دیگری را با هدف درآمدزایی جایگزین آن کنیم و همواره به دنبال متنوع‌سازی تولید همگام با استانداردهای روز دنیا بوده‌ایم.

وی با بیان اینکه در حال حاضر کلیه نهادهای تولید فولاد به غیر از تکنولوژی در ایران فراهم است و در دسترس شرکت‌های بزرگ فولادی قرار دارد، اظهار

کماکان معتقدیم که
صنعت فولاد ایران
می‌تواند به مراتب
کارآمدتر، پول‌سازتر و
اشتغال‌زاتر از صنعت
نفت باشد و امیدواریم
به وعده اقتصاد معدن به
جای نفت همگام با رفع
محدودیت‌های جهانی و
بین‌المللی در آینده جامه
عمل پوشانده شود

با کاهش تولید فولاد در چین،

پویایی زنجیره ارزش دستخوش تغییر خواهد شد

کمیسیون توسعه و اصلاحات ملی چین (NDRC) با همکاری بخش‌های مربوطه، ظرفیت تولید فولاد خام در این کشور را سالانه با تمرکز بر مولفه‌های صرفه‌جویی در انرژی و کاهش میزان انتشار کربن تولیدی سامان‌دهی و اعلام می‌کند. کمیسیون مذکور در سال میلادی جاری همچون سال‌های گذشته پس از بررسی‌های صورت گرفته از ظرفیت فولاد چین، دستورالعمل تولید فولاد خام برای واحدهای فولادسازی مختلف در این کشور را منتشر کرد.

با ۲٫۸ درصد کاهش، به یک میلیارد و ۳۵ میلیون تن در سال ۲۰۲۱ رسید. همچنین این رقم با ۱٫۶۴ درصد افت در سال ۲۰۲۲، حدود یک میلیارد و ۱۸ میلیون تن اعلام شد. بر اساس داده‌های اداره ملی آمار چین (NBS)، میزان تولید فولاد خام در این کشور در سال ۲۰۲۳ در مقایسه با سال ۲۰۲۲ تقریباً ثابت بود. به گفته معامله‌گران فولاد مستقر در شهر شیامن، دولت چین به تمرکز بر هدف‌گذاری در راستای کاهش میزان کربن تولیدی و صرفه‌جویی در مصرف انرژی به واسطه کاهش تولید فولاد خام و هم‌سویی با اهداف کربن‌زدایی در نظر گرفته شده در این کشور ادامه خواهد داد. در بیانیه منتشر شده از سوی دولت چین، بر حمایت از شرکت‌های تولیدکننده فولاد با کیفیت و افزایش فشارها بر کاهش ظرفیت تولید سالانه فولاد خام شرکت‌های فولادسازی با بهره‌وری پایین تأکید شده است. چند منبع مطلع به وضعیت بازار فولاد اعلام

برایند کربن‌خنی در این کشور، تأکید کرد که تولید فولاد خام در چین باید سالانه کاهش پیدا کند. برخی منابع در همین رابطه به موسسه «Fastmarkets» اعلام کردند که بیانیه رسمی دولت چین منتشر شده در روز سوم آوریل ۲۰۲۴ به جای کاهش حجم کل تولید فولاد خام، بر تعدیل تولید فولاد خام در واحدهای تولیدکننده فولاد که با مشکل کاهش قیمت و افت حجم تقاضا برای این فلز روبه‌رو شده بودند، متمرکز شده است. یکی از معامله‌گران فولاد مستقر در شهر شیامن عنوان کرد: این بیانیه نشانه واضحی است مبنی بر اینکه دولت چین قصد دارد به دلیل نگرانی در خصوص روند تقاضای فولاد در صنایع پایین‌دستی، اطلاعات جامع و دقیقی از ظرفیت تولید فولاد کشور در اختیار داشته باشد و برای جلوگیری از بدتر شدن وضعیت واحدهای فولادسازی در سال ۲۰۲۴، از قبل اقدامات لازم را اتخاذ کند. گفتنی است میزان تولید سالانه فولاد خام چین

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات‌آنلاین» و به نقل از موسسه «Fastmarkets»، پیش‌بینی شده بود دستورالعمل تولید فولاد خام که اخیراً از سوی کمیسیون توسعه و اصلاحات ملی چین (NDRC) ارائه شد، در راستای انتظارات بازار در خصوص کاهش تولید سالانه فولاد خام کشور مذکور باشد. برخی از منابع به این موسسه اعلام کردند که به دلیل وضعیت نامشخص مقررات جدید و تأثیرات گسترده آن بر صنعت فولاد و مواد اولیه، وضعیت متفاوتی در روند عرضه و تقاضای فولاد در بازار ایجاد شده است و برخی پیش‌بینی کرده بودند مقررات جدیدتر در قالب دستورالعمل تولید برای سال ۲۰۲۴ ارائه خواهد شد.

■ اعلام ظرفیت تولید فولاد خام در راستای کربن‌زدایی

در سال‌های ۲۰۲۱ و ۲۰۲۲، دولت چین در راستای کاهش میزان کربن تولیدی و رسیدن به هدف‌گذاری

کردند که کمیسیون توسعه و اصلاحات ملی چین (NDRC) قرار است تحقیقات دقیقی در خصوص تاسیسات فولادسازی در سراسر چین انجام دهد که ممکن است منجر به انجام اقداماتی در جهت کاهش میزان تولید یا تعطیلی برخی واحدهای تولیدکننده فولاد شود.

کمی قبل‌تر از انتشار بیانیه رسمی دولت، انجمن آهن و فولاد چین از واحدهای فولادی درخواست کرد تا میزان تولید فولاد خود را در راستای ایجاد تعادل در روند عرضه و تقاضای فولاد کاهش دهند. انجمن فوق یکی از دلایل این اقدام را کاهش مکرر میزان مصرف و قیمت فولاد در بخش املاک و سرعت پایین رشد پروژه‌های زیربنایی عنوان کرد.

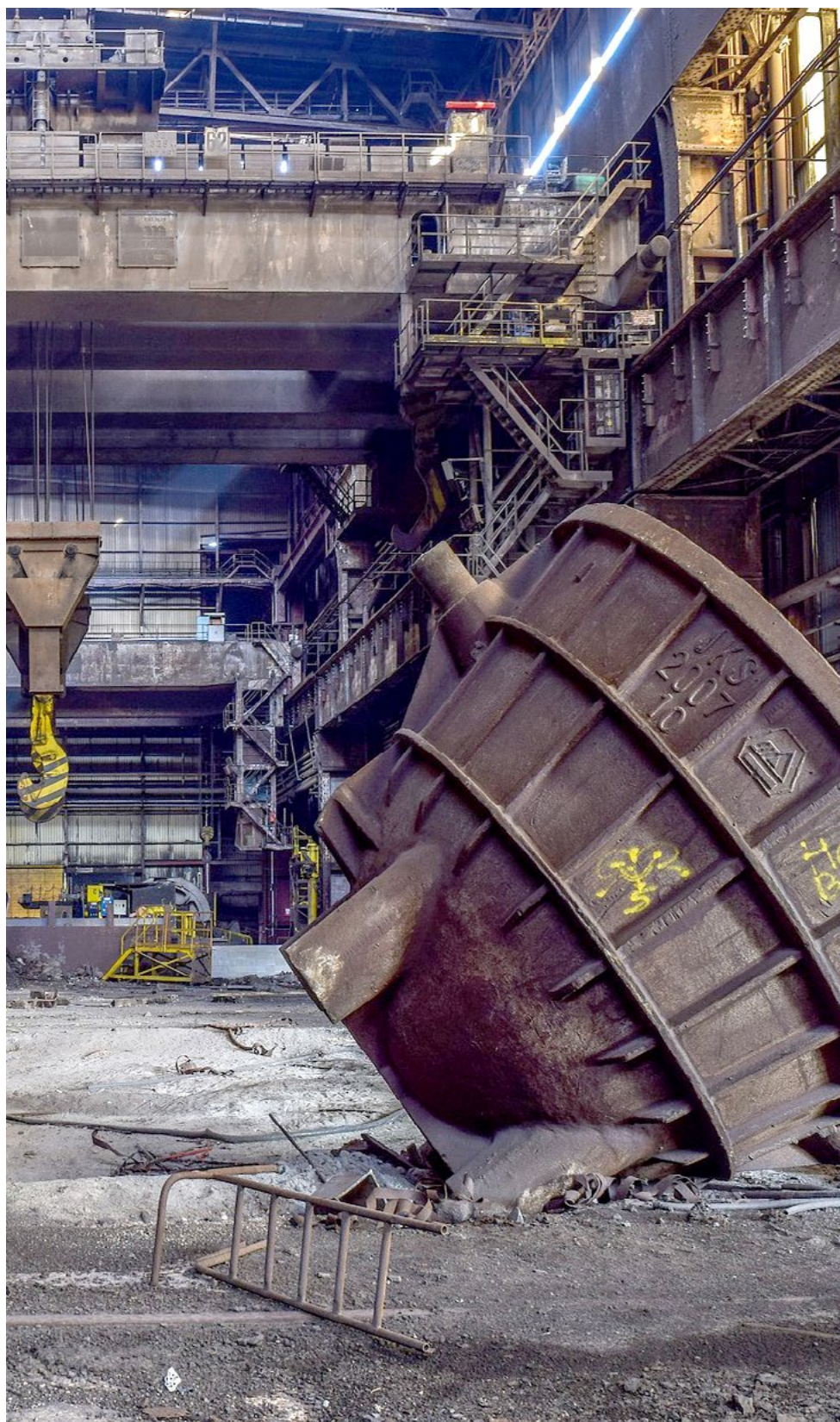
طبق داده‌های منتشر شده از سوی اداره ملی آمار کشور چین (NBS)، میزان تولید فولاد خام این کشور در ماه‌های ژانویه و فوریه سال ۲۰۲۴، حدود ۱۶۷ میلیون و ۹۶۰ هزار تن اعلام شد که ۱٫۶ درصد نسبت به حجم ۱۶۵ میلیون و ۳۱۰ هزار تنی گزارش شده در دو ماه ابتدایی سال ۲۰۲۳ افزایش داشت.

■ ترديد فعالان بازار فولاد در خصوص

اجرای دستورالعمل‌ها

اگرچه قیمت‌های فولاد در بازار داخلی چین پس از انتشار بیانیه کمیسیون توسعه و اصلاحات ملی چین (NDRC) افزایش یافت اما فعالان بازار کماکان بر این باورند که واحدهای تولیدکننده فولاد، نرخ تولید خود را در کوتاه‌مدت کاهش نخواهند داد.

در همین راستا، موسسه «Fastmarkets» قیمت میلگرد فولادی، با شرط تحویل محموله درب کارخانه تولیدکننده در استان‌های شرقی چین را رقمی حدود سه هزار و ۳۶۰ تا سه هزار و ۳۸۰ یوان (۴۴۴ تا ۴۶۷ دلار) در هر تن در روز دوشنبه هشتم آوریل ۲۰۲۴ (اولین روز کاری پس از تعطیلات مراسم «Tomb Sweeping» در روزهای چهارم تا ششم آوریل) ارزیابی کرد که افزایش ۳۰ یوان در هر تن در مقایسه با قیمت سه هزار و ۳۳۰ تا سه هزار و ۳۵۰ یوان در هر تن ارائه شده در تاریخ سوم آوریل سال



جاری میلادی را تجربه کرد.

به گفته یکی از معامله‌گران میلگرد فولادی مستقر در شانگهای، بسیاری از واحدهای فولادی که از روش کوره بلند در فرایند تولید خود استفاده می‌کنند، از حاشیه سود مناسبی برخوردارند. بنابراین به نظر می‌رسد این واحدها در صف اول کاهش میزان تولید فولاد قرار نداشته باشند.

در همین رابطه، تعدادی از تامین‌کنندگان واحدهای میلگرد فولادی که از روش کوره‌های قوس الکتریکی استفاده می‌کنند، اخیراً به دلیل کاهش شدید حاشیه سود میزان ظرفیت تولید خود را کاهش داده‌اند.

به گفته یکی دیگر از معامله‌گران میلگرد فولادی مستقر در شانگهای، اگر مقامات محلی هیچ‌بیانیه‌ای مبنی بر کاهش تولید در واحدهای فولادسازی صادر نکنند، ممکن است روند عرضه فولاد دستخوش تغییر نشده و روند فشار نزولی بر قیمت فولاد نیز ادامه پیدا کند.

برخی منابع در بازار فولاد چین در خصوص حمایت از کاهش احتمالی میزان تولید و تاثیرگذاری آن بر قیمت محصولات ساخته شده فولادی تردید داشتند و معتقد بودند که هزینه مواد اولیه مانند سنگ آهن، زغال سنگ کک‌شو و... در فولادسازی، نقش برجسته‌تری در افزایش قیمت فولاد خواهد داشت.

منابع مذکور در ادامه اظهار داشتند که افزایش قابل توجه قیمت مواد اولیه پس از کاهش شدید قبلی یا افزایش قابل توجه در حجم تقاضای فولاد، منجر به جهش قیمت‌ها در بازار فیزیکی فولاد خواهد شد.

■ احتمال کاهش حجم تقاضای مواد اولیه واحدهای فولادسازی

برخی از فعالان بازار معتقدند که کاهش میزان تولید فولاد خام چین در سال ۲۰۲۴، در نهایت حجم تقاضا و قیمت مواد اولیه به کار رفته در فولادسازی را کاهش خواهد داد.

یکی از واحدهای فولادی مستقر در جنوب چین مطرح کرد: کاهش تولید فولاد خام، افت

قیمت سنگ آهن و زغال سنگ کک‌شو را به دنبال دارد. با این حال، تاثیر نهایی بر قیمت‌ها به اجرای دستورات عمل‌های ابلاغ شده در جهت کاهش میزان تولید در بلندمدت بستگی خواهد داشت.

به گفته یکی از تولیدکنندگان فولاد مستقر در پکن، قیمت سنگ آهن می‌تواند نوسان بیشتری داشته باشد زیرا کاهش تولید فولاد خام ممکن است تقاضا برای سنگ آهن را کاهش یا توانایی فولادسازان در تامین مواد اولیه را افزایش دهد. با این وجود، در صورتی می‌توان رسیدن به چنین مرحله‌ای را متصور شد که کاهش تولید از سوی فولادسازان، حاشیه سود آن‌ها را دچار خدشه نکند.

برخی منابع تاکید کردند که قیمت زغال سنگ کک‌شو در بازار داخلی چین با توجه به کاهش تقاضا برای آن، روند نزولی را در پیش گرفته است.

به گفته یک معامله‌گر زغال سنگ مستقر در شهر پکن چین، هنوز برنامه خاصی در این رابطه اعلام نشده است اما واحدهای فولادسازی و کک‌سازی در چین در تامین مواد اولیه مورد نیاز خود محتاطانه عمل می‌کنند زیرا پیش‌بینی می‌شود قیمت‌ها در بازار کاهش بیشتری را تجربه کنند.

برخی از واحدهای فولادسازی در استان هبئی و شهر تیانجین چین، کاهش قیمت کک را حدود ۱۰ تا ۱۱۰ یوان در هر تن از روز ۹ آوریل ۲۰۲۴ اعلام کردند. در همین راستا، این هشتمین سری است که قیمت کک از ماه ژانویه ۲۰۲۴ کاهش را به ثبت رسانده است.

چندین منبع بازار اعلام کردند: در صورتی که

قیمت و حجم تقاضا برای فولاد در کوتاه‌مدت کاهش باشد، ممکن است روند نزولی قیمت کک ادامه پیدا کند.

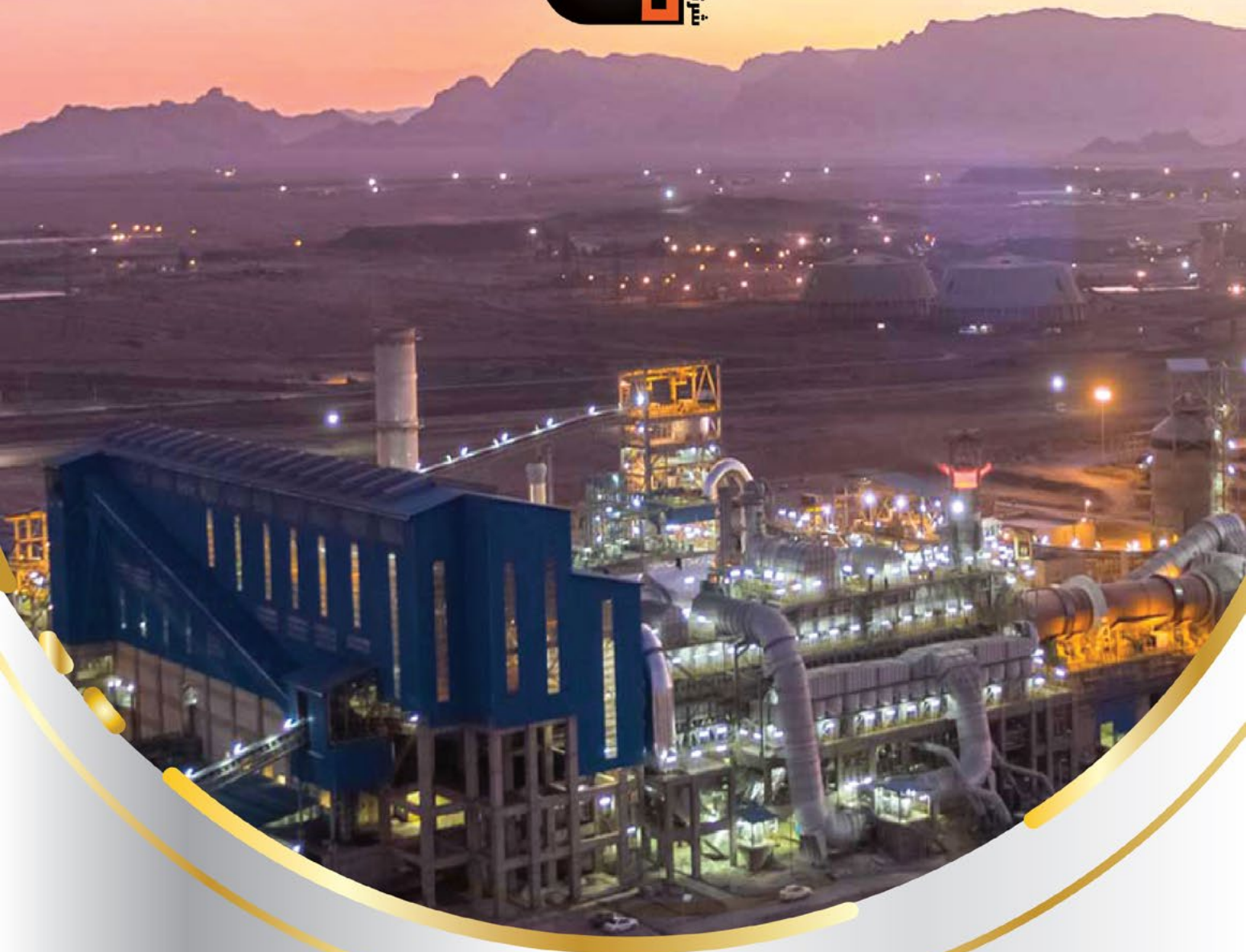
به گفته منابع مذکور، فعالان بازار فروسیلیسیوم و وانادیوم تاکنون واکنش خاصی به کاهش میزان تولید سالانه فولاد خام در چین نشان نداده‌اند.

یکی از معامله‌گران بازار فروسیلیسیم مستقر در چین خاطر نشان کرد: قبل از انتشار بیانیه کمیسیون مذکور در روز سوم آوریل ۲۰۲۴، بسیاری از فعالان بازار انتظار داشتند که میزان تولید فولاد خام در سال ۲۰۲۴، مشابه یا کمتر از مقدار اعلام شده برای سال ۲۰۲۳ باشد.

در همین راستا، یکی دیگر از معامله‌گران بازار فروسیلیسیوم مطرح کرد: کاهش میزان تولید فولاد خام ممکن است روند نزولی در بازار فروآلیاژ را در پی داشته باشد. با این وجود، ممکن است رسیدن به چنین وضعیتی و تاثیرگذاری کاهش میزان تولید فولاد خام در قیمت فروآلیاژها مدتی به طول بینجامد زیرا فروسیلیسیوم و وانادیوم، مواد اولیه مورد استفاده در صنایع بالادستی فولاد هستند.

از دیدگاه یک معامله‌گر سنگ منگنز در چین، افت میزان تولید فولاد خام حجم تقاضا برای سنگ معدن منگنز و آلیاژهای منگنز را کاهش می‌دهد. با این حال، با توجه به گستردگی بازار منگنز به عنوان یکی از مواد معدنی حیاتی، تاثیرگذاری کاهش میزان تولید فولاد خام بر قیمت منگنز چندان بالا نخواهد بود.





سنگ آهن مرکزی ایران در مسیر توسعه، پیشرفت و سرمایه گذاری

محصولات

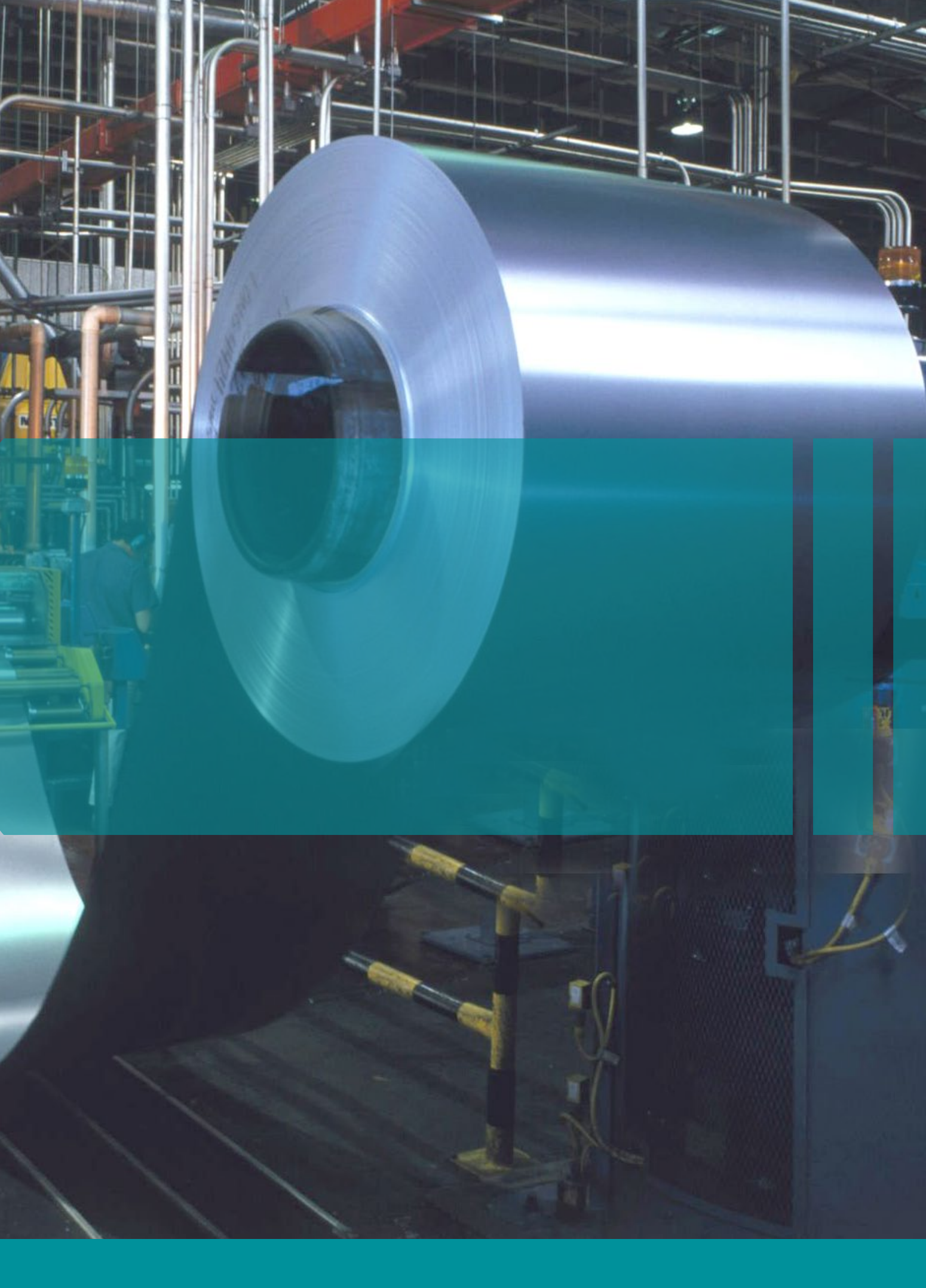
گندله

کنسانتره آهن

سنگ آهن دانه بندی

www.icioc.ir

icioc@icioc.ir



آلومینیوم

آلومینیوم، صنعتی با قدمت

کربن زدایی در صنعت آلومینیوم برزیل



مدیرعامل شرکت آلومینیوم صنعت بهاران مطرح کرد:

آلومینیوم، صنعتی با قدمت

مدیرعامل شرکت آلومینیوم صنعت بهاران، تولیدکننده پروفیل آلومینیومی گفت: آلومینیوم یکی از فلزاتی است که مصرف آن از قدمت قابل توجهی برخوردار است و در آینده نیز دامنه کاربردها و میزان مصرف آن افزایش خواهد یافت. به همین دلیل صنعت آلومینیوم همانند روندی که طی سال‌های گذشته داشته است، به مسیر رشد خود ادامه می‌دهد.

رفع نیاز بازار و مشتریان یکی از مهم‌ترین اولویت‌های ماست که به همین منظور، جهت‌گیری مجموعه برای تولید محصولات متنوع با توجه تقاضای مصرف‌کنندگان صورت می‌گیرد. به همین دلیل با اتخاذ این رویکرد در شرکت آلومینیوم صنعت بهاران، اگر در آینده مشتریان نیاز به تولید محصولات جدیدتری هم داشته باشند، به سمت توسعه بیشتر سبد محصولات پیش‌خواهیم رفت.

خاکساری مهر ضمن اشاره به عملکرد مجموعه در سال ۱۴۰۲، تصریح کرد: خوشبختانه در سال گذشته موفق شدیم تا شاخص‌های عملکردی مناسبی را به ثبت برسانیم و به طور کلی شرایط شرکت در سال گذشته در مقایسه با فروردین ۱۴۰۳ بهتر بود. باید اذعان کنم که در ماه نخست سال جاری، قیمت شمش آلومینیوم نوسان زیادی را نسبت به سال ۱۴۰۲ که شاهد

مورد نیاز کارخانه‌ها و پروفیل‌های ساختمانی (کرکره‌های برقی، در و پنجره آلومینیومی) قابل تقسیم هستند.

وی در خصوص سبد محصولات شرکت توضیحات بیشتری ارائه داد و گفت: مقاطع آلومینیومی انواع مختلف و طیف گسترده‌ای دارند که اگر تصمیم به تولید اکثر آن‌ها داشته باشیم، توانایی اکسترود ۲۰۰ تا ۳۰۰ قلم از این مقاطع را داریم. به طوری که اکنون حدود ۱۰ سایز مختلف لوله برای بخش کشاورزی، حدود ۱۰ تا ۲۰ نوع از کرکره‌های برقی به همراه لوازم جانبی، انواع پروفیل‌های ساختمانی و بر اساس نیاز مشتریان و قالب‌هایی که در اختیار ما قرار می‌دهند، مقاطع صنعتی را تولید می‌کنیم.

مدیرعامل شرکت آلومینیوم صنعت بهاران در پاسخ به این سوال که هدف از متنوع‌سازی سبد محصولات در این مجموعه چیست، ابراز کرد:

ابوالقاسم خاکساری مهر در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات‌آنلاین» در رابطه با تاریخچه و سبد محصولات شرکت آلومینیوم صنعت بهاران، بیان کرد: در ابتدا باید به این نکته اشاره کنم که به دلیل پیشینه فعالیت خانوادگی در صنعت آلومینیوم و واردات شمش، به این صنعت علاقمند شدیم و تصمیم به سرمایه‌گذاری در حوزه تولید پروفیل آلومینیومی گرفتیم. به همین دلیل در تاریخ ۲۵ اسفند ماه ۱۳۸۵، این مجموعه در استان همدان تاسیس شد و در سال ۱۳۹۲ به بهره‌برداری رسید؛ شایان ذکر است زمانی که این مجموعه فعالیت خود را آغاز کرد، برای ۱۰ نفر زمینه اشتغال را فراهم کرده بود اما اکنون تعداد کارکنان به حدود ۳۲ نفر افزایش یافته است. محصولات شرکت آلومینیوم صنعت بهاران مصارف مختلفی دارند که در سه بخش کشاورزی (لوله‌های آبیاری بارانی)، مقاطع صنعتی

ثبات اقتصادی نسبی و قیمت‌ها بودیم، تجربه کرد. البته باید توجه داشت که روند صعودی قیمت آلومینیوم در بازارهای مختلف (آزاد و بورس کالای ایران)، از نیمه دوم اسفند ماه سال گذشته شروع شد و تا اواخر فروردین ماه سال جاری ادامه داشت؛ این در حالی است که روند تغییرات قیمت‌ها تا قبل از تاریخ مذکور، تا حدودی مناسب و قابل قبول بود.

تحقق آرمان‌ها

وی در رابطه با تغییرات میزان تولید مجموعه در سال ۱۴۰۲ نسبت به سال ۱۴۰۱، یادآور شد: تولیدکنندگان در مسیری حرکت می‌کنند که باید تولید آن‌ها تداوم داشته باشد و امکان کناره‌گیری از حوزه تولید و یا اتخاذ رویکردهای ناگهانی برای توقف فعالیت، صرفاً بر اساس نااطمینانی‌ها و متغیرهای اقتصادی وجود ندارد. علت این موضوع را می‌توان به این شکل بیان کرد که واحدهای تولیدی، زمینه اشتغال شمار زیادی از افراد را فراهم می‌کنند که برای پرداخت حقوق آن‌ها باید چرخ تولید مجموعه دائماً در گردش باشد. علاوه بر این، با توجه به نحوه سرمایه‌گذاری

صورت گرفته، امکان راکد نگه داشتن آن وجود ندارد. شایان ذکر است که یکی از اصلی‌ترین اهداف تولیدکنندگان، رشد درآمد است و این مجموعه علاوه بر این مسئله، تمام تلاش خود را در راستای حفظ سرمایه‌های انسانی و امرار معاش آن‌ها از طریق شرکت آلومینیوم صنعت بهاران به کار گرفته است. به همین دلیل، انگیزه ما از افزایش میزان تولیدات، فقط کسب درآمد و سود بیشتر نیست و افرادی که به طور مستقیم و غیرمستقیم از فعالیت این مجموعه منتفع می‌شوند، نقش کلیدی در اتخاذ تصمیمات دارند. با توجه به این مسئله، همواره سعی بر این داریم که روند رو به رشد شرکت ادامه داشته باشد و به جای عقب‌نشینی و کاهش میزان تولیدات، با حداکثر ظرفیت‌های ایجاد شده مشغول به فعالیت باشیم.

مدیرعامل شرکت آلومینیوم صنعت بهاران در پاسخ به این سوال که آیا ادامه رویکرد مذکور با توجه به شرایط اقتصادی کنونی، برای مجموعه مقرون به صرفه است، اظهار داشت: مسلماً افزایش نرخ تورم سبب کاهش حاشیه سود تولیدکنندگان می‌شود اما همان طور که پیش‌تر

مطرح شد، با توجه به نحوه سرمایه‌گذاری‌های انجام شده برای راه‌اندازی واحدهای تولیدی، امکان راکد نگه داشتن تولید و فعالیت وجود ندارد. به عنوان مثال، تولیدکنندگان نمی‌توانند به یک‌باره ماشین‌آلات و دستگاه‌های خطوط تولید را بفروشند و یا نیروی انسانی خود را اخراج کنند. علاوه بر این موضوع، میل باطنی ما این است که با اتخاذ رویکردهای کاربردی، از هر طریقی که می‌توانیم به مسیر خود ادامه دهیم. ناگفته نماند که محل احداث شرکت آلومینیوم صنعت بهاران نیز یکی از مزیت‌های آن برای تحقق این امر محسوب می‌شود زیرا در استان همدان، تعداد تولیدکنندگان پروفیل آلومینیومی محدود است و میزان فروش این مجموعه با میزان تولید آن، تقریباً در یک سطح قرار دارد. به طوری که حدود ۲۰ تا ۳۰ درصد نیاز بازارهای بومی را تامین می‌کنیم و با توجه به مصارف مقاطع آلومینیومی، محصولات خود را در استان‌های همجوار نیز به فروش می‌رسانیم.

خاکساری مهر در خصوص موانعی که در مسیر صادرات وجود دارد، اذعان کرد: شرکت آلومینیوم صنعت بهاران در یک برهه زمانی در



زمینه صادرات فعالیت داشت اما چالش‌های رفع تعهد ارزی باعث شد که تمام تمرکز خود را بر تامین نیاز بازارهای داخلی معطوف کنیم؛ همچنین با توجه به حاشیه سود حداقلی صادرات محصولات به کشور عراق، حضور تولیدکنندگان ایرانی در بازارهای این کشور توجیه اقتصادی ندارد. از سوی دیگر، شرایط نقل و انتقال پول از عراق به ایران بسیار دشوار است و ارزش حاصل از صادرات باید به صورت چمدانی که خطرات فراوانی به همراه دارد، به کشور منتقل شود.

وی در رابطه با کپی برداری از محصولات تولید شده و یا فروش آن‌ها تحت عنوان سایر برندها در بازار، متذکر شد: خوشبختانه برند مجموعه ثبت رسمی شده است و برخی از محصولات ما اختصاصی هستند. به همین دلیل شاهد این اتفاقات نیستیم و اکثر تولیدکنندگان پروفیل آلومینیومی سعی دارند که برای کسب اعتبار بیشتر، برند خاص خود را به ثبت برسانند.

مدیرعامل شرکت آلومینیوم صنعت بهاران در ادامه به تاثیر افزایش سه برابری نرخ تعرفه‌های صادرات آلومینیوم چین به ایالات متحده آمریکا در بازارهای بین‌المللی و قیمت‌های جهانی این فلز، اشاره کرد و گفت: در حال حاضر چین بزرگ‌ترین تولیدکننده آلومینیوم در جهان محسوب می‌شود که به همین دلیل شرایط صنعت آلومینیوم آن، تاثیر بسزایی بر قیمت‌های جهانی دارد. مسلماً با افزایش بهای آلومینیوم در بازارهای بین‌المللی، قیمت‌های داخلی نیز دستخوش تغییر خواهند شد اما با توجه به اینکه بخش بزرگی از آلومینیوم مورد نیاز تولیدکنندگان ایرانی از منابع داخلی تامین می‌شود و واردات سهم اندکی دارد، این تغییرات چندان چشمگیر نخواهد بود. باید توجه داشت که محرک اصلی قیمت آلومینیوم در کشور، نوسان زیاد نرخ ارز و بی‌ثباتی اقتصادی است.

■ یک راه مطمئن

خاکساری مهر با بیان ارزیابی خود در خصوص نقش نهادهای بالادستی و مصرف‌کنندگان در تحقق

شعار سال مبنی بر «جهش تولید با مشارکت مردم»، افزود: با توجه به فرایندهای سرمایه‌گذاری در ایران، مصرف‌کنندگان فقط می‌توانند با خرید محصولات داخلی از تولیدکنندگان ایرانی حمایت کنند زیرا سرمایه‌گذاری مستقیم اشخاص حقیقی در واحدهای تولیدی رایج نیست. از سوی دیگر، سوالاتی مطرح می‌شود که اشخاص حقیقی از چه طریقی می‌توانند منابع مالی خود را در اختیار تولیدکنندگان قرار دهند و از این بابت اطمینان خاطر داشته باشند و یا سرمایه آن‌ها در اختیار کدام واحدها قرار خواهد گرفت؟ در نتیجه به دلیل نبود برخی از زیرساخت‌ها و قوانین در کشور، بانک‌ها منابع اصلی تامین مالی واحدهای تولیدی به شمار می‌آیند اما اشخاص حقیقی می‌توانند به جای سرمایه‌گذاری در بازارهای موازی که موجب افزایش نرخ تورم نیز می‌شود، با سپرده‌گذاری در بانک‌ها سهمی در تسهیلات ارائه شده به تولیدکنندگان داشته باشند.

وی در پایان خاطرنشان کرد: مسلماً با توجه به احداث کارخانه‌های جدید و توسعه صنایع پایین‌دستی در کشور، نیاز به مواد اولیه به خصوص شمش آلومینیوم در آینده افزایش پیدا خواهد کرد که همین مسئله می‌تواند رشد تولید صنایع بالادستی را به دنبال داشته باشد. البته ممکن است این سوال به ذهن خطور کند که با توجه چالش محدودیت مصرف انرژی، امکان افزایش تولید صنایع وجود دارد؟ باید گفت که سرمایه‌گذاران قبل از ورود به هر صنعتی، چالش‌های موجود را بررسی می‌کنند و راهکارهایی برای رفع آن‌ها ارائه می‌دهند. به همین دلیل در صنایع پایین‌دستی خریداری مولدهای برق، تغییر زمان شیفت‌های کاری و فعالیت در ساعات خارج از پیک مصرف برق، می‌تواند بر رفع چالش تامین انرژی موثر واقع شود. در صنایع بالادستی نیز، این مسئله با توسعه زیرساخت‌های حوزه انرژی و احداث نیروگاه‌های برق برطرف خواهد شد، اما انجام این اقدامات وابسته به رویکردها و سرمایه‌گذاری‌های کلان نهادهای بالادستی و صنایع مادر خواهد بود.

با افزایش بهای آلومینیوم در بازارهای بین‌المللی، قیمت‌های داخلی نیز دستخوش تغییر خواهند شد اما با توجه به اینکه بخش بزرگی از آلومینیوم مورد نیاز تولیدکنندگان ایرانی از منابع داخلی تامین می‌شود و واردات سهم اندکی دارد، این تغییرات چندان چشمگیر نخواهد بود



مجمع فولاد غدیر نی ریز

باهم ساختیم

رشد تولید باراه اندازی کارخانه یک میلیون تنی شمش فولاد



WWW.NGHSCO.COM

با هدف افزایش استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر صورت گرفت؛

کربن زدایی در صنعت آلومینیوم برزیل

صنعت آلومینیوم برزیل با هدف رشد پایداری در روند تولید، به دنبال فراهم کردن شرایط به منظور افزایش استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر و مواد بازیافتی است؛ این مسئله احتمال واردات محصولات آلومینیومی با میزان کربن تولیدی بالا را کاهش خواهد داد.

اولیه تولید شده، تقریباً ۶۵ درصد کاهش را نشان می‌دهد.

■ احتمال تداخل فرایند کربن زدایی صنعت آلومینیوم برزیل

بزرگ‌ترین نگرانی در میان فعالان صنعت آلومینیوم برزیل این است که تلاش‌های صورت گرفته در فرایند کربن زدایی این صنعت در کشور نامبرده ممکن است نتواند پاسخی مناسب برای طرح مکانیزم تعدیل میزان کربن تولیدی در اتحادیه اروپا (CBAM) و سایر موانع تجاری ایجاد شده در سراسر جهان ارائه دهد. در صورت چنین اتفاقی، شرایط برای واردات محصولات آلومینیوم بی کیفیت‌تر از دیگر مناطق جهان به برزیل فراهم خواهد شد که منجر به افزایش کربن تولیدی در صنعت آلومینیوم این کشور می‌شود.

به گفته دوناس، بررسی هانشان می‌دهد بهترین راه‌حل برای برزیل در کنار کاهش میزان کربن تولیدی در صنعت آلومینیوم خود، ایجاد یک مکانیزم تعیین سقف میزان کربن تولیدی مجاز و ادامه وضعیت فعلی با انجام معاملات در صنعت مذکور این کشور است.

موسسه «Fastmarkets» گفت: طرح مکانیزم تعدیل میزان کربن تولیدی در اتحادیه اروپا (CBAM) ممکن است بر پویایی معاملات خارجی تاثیر بگذارد. از این رو، صنعت آلومینیوم برزیل به عنوان یک بازار در حال توسعه با میزان انتشار گازهای گلخانه‌ای پایین، باید نقش خود در شرایط ایجاد شده جدید پس از اجرای طرح مکانیزم مذکور را به درستی ایفا کند.

وی با تاکید بر لزوم استفاده از اقدامات تهاجمی و تدافعی در این زمینه، به ارائه لایحه‌ای در همین رابطه در کنگره برزیل اشاره کرد و افزود: برزیل باید علاوه بر حفظ روند کاهشی میزان کربن تولیدی محصولات آلومینیومی خود، از واردات کالاهایی با میزان انتشار گازهای گلخانه‌ای بالا جلوگیری به عمل آورد.

بر اساس گزارش انجمن آلومینیوم برزیل (ABAL)، میزان انتشار گازهای گلخانه‌ای در صنعت آلومینیوم برزیل حدود ۴,۵ تا ۶,۵ تن دی‌اکسید کربن معادل به ازای هر تن فلز آلومینیوم اولیه تولید شده اعلام شد. رقم گزارش شده نسبت به میانگین جهانی ۱۵ تا ۱۶ تن کربن معادل به ازای هر تن فلز آلومینیوم

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از موسسه «Fastmarkets»، در حال حاضر میزان انتشار کربن تولیدی در صنعت آلومینیوم برزیل به طور قابل توجهی کمتر از میانگین جهانی است. با این حال، دولت این کشور به دنبال اجرای طرح‌هایی برای کاهش بیشتر میزان انتشار کربن تولیدی با استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر و مواد بازیافتی است. همچنین به نظر می‌رسد نظارت بر محموله محصولات آلومینیومی وارداتی با میزان انتشار کربن بالا از مبدا قاره اروپا در برزیل افزایش خواهد یافت.

شماری از فعالان بازار در حاشیه کنفرانس سالانه آلومینیوم برزیل تحت عنوان نهمین کنگره بین‌المللی آلومینیوم که در شهر سائوپائولو برگزار شد، درباره موضوع فرایند کربن زدایی در صنعت آلومینیوم نظرات خود را ارائه دادند. یکی از موضوعاتی که در کنفرانس مذکور مورد بحث قرار گرفت، چگونگی واکنش برزیل به طرح مکانیزم تعدیل میزان کربن تولیدی در اتحادیه اروپا (CBAM) بود.

جانایا دوناس، مدیر اجرایی انجمن آلومینیوم برزیل (ABAL) در روز چهارشنبه ۱۰ آوریل ۲۰۲۴ به



■ افزایش سرمایه‌گذاری در صنعت باز یافت آلومینیوم

شرکت برزیلی تولیدکننده آلومینیوم با نام «Companhia Brasileira de Alumínio» حدود ۲۲ میلیون دلار برای احداث یک واحد جدید فرآوری قراضه در شرکت «Metalex» در شهر ساوپائولو اختصاص داد.

روزلی میلاگرس، مدیر بخش زنجیره تامین و مسئول بخش تدارکات شرکت مذکور در حاشیه کنفرانس سالانه آلومینیوم برزیل اظهار داشت: این شرکت قصد دارد در چند سال آینده استفاده از مواد باز یافتی را در تولید محصولات خود افزایش دهد. به گفته وی، در این واحد باز یافت جدید از انواع قراضه آلیاژهای مختلف آلومینیوم با میزان کربن تولیدی پایین استفاده می‌شود؛ همچنین شرکت «Companhia Brasileira de Alumínio» در

پالایشگاه «Alunorte»، استفاده از نفت کوره سنگین و زغال سنگ متوقف شد و گاز طبیعی به عنوان سوخت جدید مورد استفاده قرار خواهد گرفت. استفاده از گاز طبیعی به عنوان سوخت جدید در پالایشگاه «Alunorte» در کنار به کارگیری برق تولید شده در نیروگاه خورشیدی وادی مذکور، میزان کربن تولیدی در این پالایشگاه را از حدود ۰٫۶۵ تن دی‌اکسید کربن معادل به ازای هر تن آلومینای تولید شده، به ۰٫۲ تن کربن معادل به ازای هر تن آلومینای تولیدی تا پایان سال ۲۰۳۰ خواهد رساند. کارلوس ادواردو نوس، مدیرعامل بخش بوکسیت و آلومینای شرکت «Hydro Rein» در حاشیه کنفرانس آلومینیوم برزیل به موسسه «Fastmarkets» گفت: محصولات سبز تولیدی در پالایشگاه «Alunorte» مشمول تعیین پرمیوم خواهند شد.

در عین حال، روند رو به جلوی صنعت آلومینیوم با انجام اقدامات جدید مبنی بر کاهش میزان انتشار گازهای گلخانه‌ای همچنان ادامه دارد. در همین راستا، شرکت تابعه «Hydro Rein» به عنوان یک شرکت تولیدکننده آلومینیوم، توسعه یک نیروگاه خورشیدی را به طور مشترک با شرکت‌های «Equinox» و «Scatec» در دستور کار قرار داد. همچنین روند تامین انرژی مورد نیاز پالایشگاه آلومینا «Alunorte» متعلق به شرکت «Hydro Rein» در ماه مارس ۲۰۲۴ آغاز شد. علاوه بر این، شرکت «Hydro Rein» در حال توسعه یک نیروگاه هیبریدی انرژی خورشیدی و بادی برای تامین برق پروژه معدن بوکسیت «Paragominas» تحت مدیریت خود در واحد پالایشگاه «Alunorte» است. بر همین اساس با نصب دیگ‌های برقی در



نظر دارد مرکز جمع‌آوری قراضه خود را توسعه دهد و این کار هم‌اکنون در حال انجام است. با راه‌اندازی این واحد جدید فرآوری قراضه، محتوای بازیافتی استفاده شده در فرایند تولید بیلت آلومینیوم شرکت مذکور از ۶۰ درصد به ۸۰ درصد افزایش می‌یابد. میلاگرس خاطرنشان کرد: این شرکت قصد دارد میزان تولید آلومینیوم ثانویه خود را افزایش دهد و صنعت آلومینیوم در همان مسیری که پیش‌تر توسط دولت برزیل در راستای تقویت زنجیره بازیافت ترسیم شده بود، در حال حرکت است.

به گفته وزارت محیط زیست و تغییرات اقلیمی برزیل (MMA)، تجربه شرکت‌های فعال در بخش فلزات باعث شد تا دولت بخواهد در سیاست‌گذاری‌های پسماند جامد ارائه شده تغییراتی را دوباره لحاظ کند. بر همین اساس و با تشدید مقررات، شرکت‌ها ملزم به جمع‌آوری قراضه‌های تولیدی خود خواهند بود.

به گفته آدالبرتو مالوف، دبیر ملی محیط شهری و کیفیت محیطی برزیل، در حال حاضر ۶۰ درصد از کل آلومینیوم تولید شده در برزیل از مواد اولیه بازیافتی به دست می‌آید. لازم به ذکر است که این رقم در تولید قوطی‌های آلومینیومی به حدود ۹۰ درصد می‌رسد.

وی افزود: کمتر از ۳۰ درصد فعالان صنعت آلومینیوم که خود در بازیافت فلزات مشارکت دارند، از نظر مالی امکان اجرای سیاست‌گذاری‌های ابلاغ شده را خواهند داشت.

مالوف در ادامه افزود: بخش الکترونیک، هزینه بالایی را برای استفاده از قراضه‌های تولیدی در این صنعت ناشی از رقابت ناعادلانه در خصوص قراضه‌های وارداتی که هزینه بسیار کمتری دارند، پرداخت کرده است.

دبیر ملی محیط شهری و کیفیت محیطی برزیل تصریح کرد: حدود ۳۰۰ میلیون رئال (ارز برزیل) از بودجه ملی در سال ۲۰۲۳ برای پروژه‌هایی که در آن اشخاص حقیقی و یا شرکت‌هایی که از طرح‌های بازیافت مورد تایید وزارت محیط زیست

در حال حاضر ۶۰ درصد از کل آلومینیوم تولید شده در برزیل از مواد اولیه بازیافتی به دست می‌آید. لازم به ذکر است که این رقم در تولید قوطی‌های آلومینیومی به حدود ۹۰ درصد می‌رسد

و تغییرات اقلیمی برزیل حمایت کنند، اختصاص داده شد. سیاست‌گذاری‌های ابلاغ شده در بخش آلومینیوم برزیل همانند قانون «Rouanet Law» که برای بخش فرهنگ این کشور تدوین شده است، در امتداد مسیر رشد حرکت خواهد کرد.

مالوف خاطرنشان کرد: هنگامی که پروژه پسماند جامد در صنعت مذکور برزیل به طور کامل عملیاتی شود، واردکنندگان ملزم به رعایت قوانین تصویب شده خواهند بود.

وزیر محیط زیست و تغییرات اقلیمی برزیل (MMA) در همین خصوص تاکید کرد: این قوانین در قالب اظهارنامه‌های وارداتی ارائه می‌شود که در آن شرکت خریدار قراضه خارجی باید به سیاست لجستیک معکوس (فرایند قابلیت بازگشت کالاها و تولیدات در زنجیره تامین) پایبند باشد.

■ برزیل در صدد پایان دادن به قانون

ضد دامپینگ صنعت آلومینیوم

دولت برزیل با سرمایه‌گذاری در تعاونی‌ها و واحدهای بازیافت شهری، روی یک معاهده ملی برای پایان دادن به قانون ضد دامپینگ کار می‌کند. مالوف، هدف از این کار را با توجه به خدمات ارائه شده، افزایش دستمزد تعاونی‌ها و واحدهای جمع‌آوری قراضه شهری عنوان کرد و افزود: یکی از این روش‌ها افزایش استفاده از قراضه در صنعت آلومینیوم برای کاهش هزینه‌ها و آسیب‌پذیری کمتر در برابر نوسانات قیمت در

بازارهایی مانند بورس فلزات لندن است. به گفته لوچیانو آلوز، مدیر اجرایی شرکت «Companhia Brasileira de Alumínio»، استفاده از آلومینیوم ثانویه موجب تضمین افزایش حاشیه سود تولیدکنندگان خواهد شد.

ارزیابی موسسه «Fastmarkets» برای پریمیوم آلومینیوم آلیاژی «P1۰۲۰A»، با در نظر گرفتن مالیات بر ارزش افزوده و با شرط تحویل محموله درب کارخانه تولیدکننده در شهر سائوپائولو برزیل، رقمی حدود ۲۲۰ تا ۲۵۰ دلار در هر تن در روز دوم آوریل ۲۰۲۴ را نشان داد. این رقم نسبت به پریمیوم ۲۲۰ تا ۲۴۰ دلار در هر تن تعیین شده در دو هفته قبل از تاریخ مذکور، حدود ۱۰ دلار در هر تن افزایش داشت اما نسبت به پریمیوم گزارش شده در تاریخ پنجم مارس سال جاری میلادی کاهش را به ثبت رساند.

افزایش استفاده از مواد بازیافتی برای شرکت‌ها علاوه بر داشتن مزایایی چون صرفه اقتصادی، موجب کاهش اثرات منفی زیست‌محیطی همچون کاهش میزان کربن تولیدی خواهد شد. در حال حاضر میزان کربن منتشر شده در محصولات تولیدی شرکت «Companhia Brasileira de Alumínio»، حدود ۲،۹۷ تن دی‌اکسید کربن معادل به ازای هر تن محصول تولیدی عنوان شده است و انتظار می‌رود تا سال ۲۰۳۰، این رقم به ۱،۴ تن دی‌اکسید کربن معادل به ازای هر تن محصول تولیدی در واحد جدید قراضه شرکت نامبرده در شرکت «Metalex» در شهر سائوپائولو برسد.

به گفته آلوز، میزان کربن تولیدی سایر تولیدکنندگان آلومینیوم در برزیل، سه تا چهار برابر بیشتر از میزان دی‌اکسید کربن منتشر شده شرکت «Companhia Brasileira de Alumínio» است. در پایان میلاگرس به تقاضای فزاینده برای آلومینیوم در بخش‌هایی مانند خودروهای سبک، خودروهای الکتریکی و هیبریدی که فرایند کربن‌زدایی در آن‌ها نقش کلیدی دارد اشاره کرد و گفت: چنین خودروهایی به نسبت خودروهای با موتور احتراق داخلی ۴۰ درصد بیشتر از آلومینیوم استفاده می‌کنند.



شرکت صنایع مس شهید باهنر
Bahonar Copper Industries Co.



بزرگ‌ترین تولیدکننده محصولات
نیمه تمام‌مسی و آلیاژهای مس در خاورمیانه

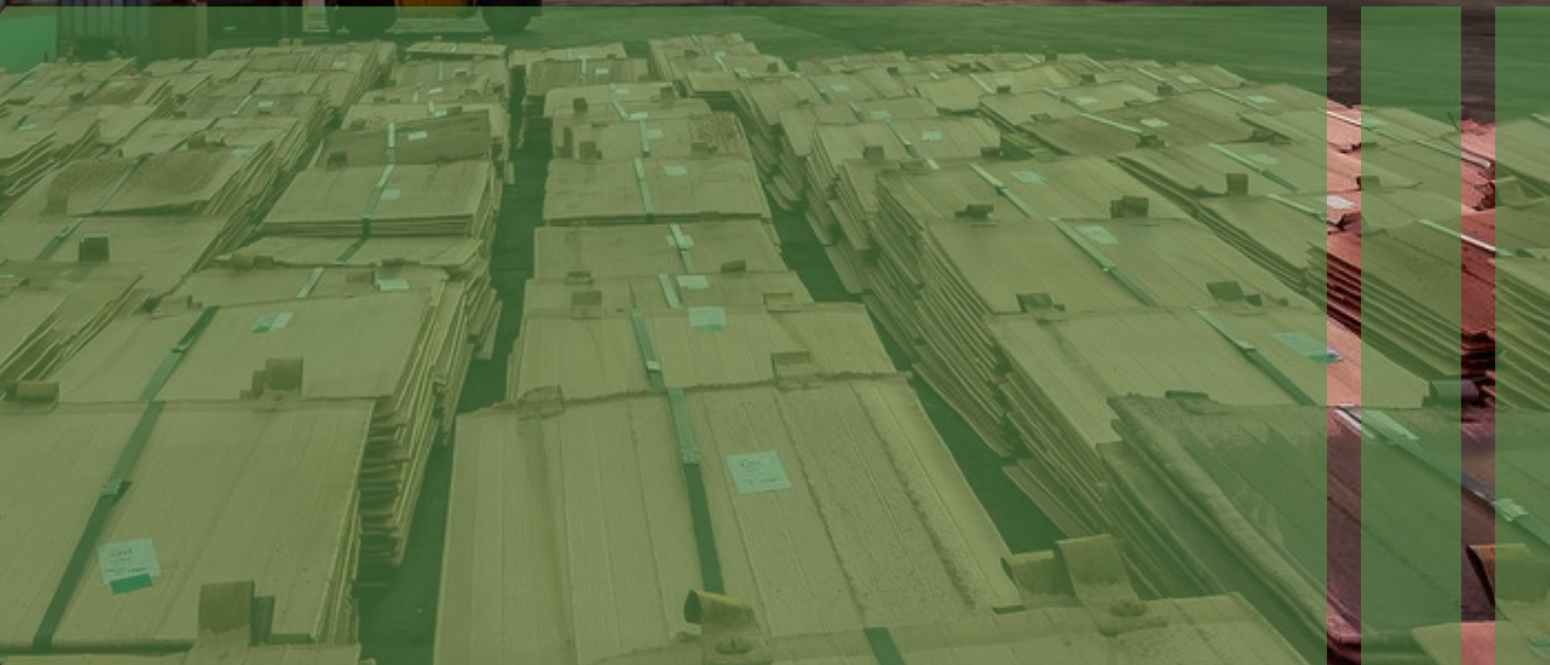
WWW.CSP.IR



کرمان، کیلومتر ۱۲ بزرگراه
آیت‌الله‌هاشمی رفسنجان
(کرمان-باغین)



۰۳۴-۳۱۲۲۷۹۹۹



مس

رقابت واحدهای ذوب در چین افزایش یافته است

نبض واردات مفتول مسی در دستان آمریکا

صحنه‌ای برای عرضه توانمندی‌ها نیست!

صنعت سیم لاکه در مدار توسعه



هم‌زمان با کاهش تعرفه‌های ذوب مس،

رقابت واحدهای ذوب در چین افزایش یافته است

به گفته مدیرعامل شرکت «Codelco»، امکان رقابت برای بسیاری از واحدهای ذوب مس چین با ادامه روند کاهشی در تعرفه‌های ذوب و پالایش بسیار دشوار خواهد بود.

را که میزان تولید آن سالانه ۲۵۰ هزار تن بود متوقف کرد، موضوع محدودیت دسترسی به مس چهره دیگری به خود گرفت.

همچنین تعدادی از تولیدکنندگان مس نیز به طور غیرمنتظره دستورالعمل ظرفیت تولید خود در معادن را برای سال ۲۰۲۴ کاهش دادند که این اقدام، وضعیت محدودیت دسترسی به کنسانتره مس را تشدید کرد.

علاوه بر این، افزایش ظرفیت ذوب واحدهای تازه تاسیس در سال ۲۰۲۴ به علاوه توسعه واحد ذوب «Gresilo» متعلق به شرکت «Freeport-McMoRan» در اندونزی منجر به این شد تا وقفه‌های ایجاد شده در فرایند تعمیر و نگهداری، روند نزولی ظرفیت و تعطیلی برخی از واحدهای ذوب را افزایش داده و هزینه‌های آغاز فرایند تولید برای شماری از تولیدکنندگان غیرقابل تحمل شود.

مدیرعامل شرکت «Codelco» در ادامه گفت‌وگوی خود با موسسه «Fastmarkets» عنوان کرد: هیچ راه حل فوری برای رفع محدودیت فعلی در بازار کنسانتره مس وجود ندارد اما ایجاد نوآوری از طریق استفاده از فناوری برای تغییر روش تولید مس و همچنین نحوه استخراج معادن، نقش بسزایی در جلوگیری از وقوع چنین اتفاقاتی ایفا خواهد کرد.

پاچکو معتقد است این شرکت تغییراتی در روش تولید مس ایجاد خواهد کرد و تلاش می‌کند

گفتنی است تعرفه‌های ذوب به هزینه‌هایی اطلاق می‌شود که شرکت‌های معدنی به واحدهای ذوب به منظور تبدیل سنگ معدن نیمه فرآوری شده یا کنسانتره به فلز ساخته شده پرداخت می‌کنند. به طور معمول با ایجاد محدودیت در روند عرضه در بازار فیزیکی، تعرفه‌های ذوب و پالایش کاهش پیدا می‌کند. در همین راستا، تعرفه‌های ذوب کنسانتره مس طی ماه‌های اخیر به دنبال یک سری اختلالات ایجاد شده در روند عرضه و افت میزان تولید، کاهش شدیدی را تجربه کرده است.

بر همین اساس، موسسه «Fastmarkets» شاخص هفتگی تعرفه‌های ذوب کنسانتره مس، با شرط تحویل در بنادر آسیا و اقیانوسیه و تقبل هزینه ارسال توسط خریدار (cif) را حدوداً ۰٫۱ دلار در هر تن در روز جمعه ۱۲ آوریل ۲۰۲۴ اعلام کرد که نسبت به رقم ۲٫۳ دلار در هر تن تعیین شده در یک هفته قبل از تاریخ مذکور، عدد کمتری را به ثبت رساند.

محدودیت مداوم در دسترسی به کنسانتره مس، اخیراً انجمن «Copper Smelters Purchase Team» را بر آن داشت تا درخواست خود مبنی بر کاهش بیشتر ظرفیت تولید را ارائه دهد.

اگرچه روند عرضه کنسانتره مس برای مدتی با محدودیت همراه بود اما زمانی که شرکت «First Quantum» به دلیل صدور حکم دادگاه عالی پاناما فعالیت و تولید در معدن «Cobre Panama»

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از موسسه «Fastmarkets»، ماکسیمو پاچکو تخمین می‌زند که واحدهای ذوب بزرگ در چین حدود ۸۰ درصد از نیاز خود به کنسانتره مس را از طریق قراردادهایی با زمان تحویل بلندمدت و حدود ۲۰ درصد دیگر را از بازار فیزیکی تأمین می‌کنند.

وی افزود: تعداد واحدهای ذوب مس در چین که به تأمین نیاز خود از طریق بازار فیزیکی متکی هستند، در حال افزایش است.

مدیرعامل شرکت «Codelco» حضور این مجموعه در بازار کنسانتره و مس تصفیه شده چین را مهم برشمرد و بر ادامه تعاملات این شرکت با مشتریان خود از طریق ثبت قراردادهای بلندمدت و نیز از طریق بازار فیزیکی تأکید کرد.

به گفته پاچکو، با وضعیت فعلی و ادامه روند نزولی تعرفه‌های ذوب و پالایش کنسانتره مس، بسیاری از واحدهای ذوب در چین توان رقابتی خود را از دست خواهند داد؛ وی همچنین نیاز صنعت مس به فناوری‌های جدید، وضع قوانین مقرراتی مرتبط با حمایت از محیط زیست و مقابله با خطرات ژئوپلیتیکی را بسیار حائز اهمیت دانست.

وی در نشست سالانه کنفرانس «Cesco Week» که در شهر سانتیاگو کشور شیلی برگزار شد، اظهار داشت: ایجاد تحول در بازار کنسانتره مس و نقشه راه تولیدکنندگان و معامله‌گران ادامه پیدا خواهد کرد.

بازارهایی که رشد مس در آن‌ها به مرور زمان در حال افزایش است، اشاره کرد.

پاچکو اظهار داشت: تعامل با شرکت‌هایی که تمایل به ثبت قراردادهای با زمان تحویل بلندمدت دارند، ادامه خواهد داشت. با این حال، انعطاف‌پذیری این شرکت در بازار فیزیکی از نظر تنوع در تولید و تمرکز بر آن بیشتر خواهد بود.

به گفته‌ی وی، حضور در بازار فیزیکی انعطاف‌پذیری در اجرای استراتژی تجاری شرکت «Codelco» را افزایش خواهد داد. بنابراین این شرکت تلاش خواهد کرد حضور خود در بازار فیزیکی را با چنین رویه‌ای ادامه دهد.

مدیرعامل شرکت «Codelco» در پایان اظهار داشت: بازار چین در سال ۲۰۲۳ در بحبوحه رشد مداوم در بخش‌هایی چون خودروهای الکتریکی (EVs) و انرژی‌های تجدیدپذیر بسیار قدرتمند ظاهر شد و انتظار می‌رود در سال ۲۰۲۴ نیز این روند ادامه داشته باشد.

رقمی حدود یک میلیون و ۳۲۵ هزار تا یک میلیون و ۳۹۰ هزار تن اعلام شده است. شرکت «Codelco» در سال ۲۰۲۳، حدود یک میلیون و ۲۲۵ هزار تن مس تولید کرد. در سال ۲۰۲۳، به دلیل مشکلات ایجاد شده در فرایند تولید در مجتمع «Chuquicamata» و توقف فعالیت در واحد ذوب «Ventanas» شرکت «Codelco» در شیلی، حجم فروش مس تصفیه شده از سوی این شرکت به چین کاهش یافت.

پاچکو تأکید کرد: روند فروش مس از سوی شرکت «Codelco» در سال ۲۰۲۴ به چین ادامه خواهد یافت. با این حال، میزان پیش‌بینی شده برای آن هنوز مشخص نشده است.

وی تصریح کرد: بازار فیزیکی در چین، یکی از بزرگ‌ترین بازارهای دنیا بوده و بر همین اساس شرکت «Codelco» همچنان متمایل به ادامه حضور خود در این بازار پرمتقاضی در جهان است.

مدیرعامل شرکت «Codelco» همچنین به بخشی از استراتژی تجاری خود مبنی بر حضور در

با افزایش تمرکز بر بخش تحقیق و توسعه، چگونگی استفاده از فناوری در آن را میسر کند؛ در عین حال، از رعایت قوانین و مقررات در استخراج معادن باید اطمینان حاصل شود.

وی مطرح کرد: با گذشت زمان نیاز به استفاده از مس افزایش خواهد یافت؛ بنابراین تبعیت از قوانین و مقررات در هنگام فرایند استخراج از معادن از سوی شرکت‌ها و حمایت از فعالان این حوزه امری ضروری خواهد بود.

مدیرعامل شرکت «Codelco» بر این باور است که راه و روش‌های جدیدی برای استخراج از معادن را باید دنبال کرد تا در آن بتوان علاوه بر تامین نیاز مشتریان، در راستای اجرای قوانین و مقررات وضع شده گام برداشت.

■ روند صادرات شرکت «Codelco» به چین

طبق دستورالعمل شرکت «Codelco»، میزان تولید مس پیش‌بینی شده برای این شرکت در سال ۲۰۲۴،



در ۱۰ سال اخیر صورت پذیرفت؛

نبض واردات مفتول مسی در دستان آمریکا

آمریکا بزرگ‌ترین کشور واردکننده مفتول مسی در دنیاست و اصلی‌ترین تامین‌کننده‌های آن کشورهای کانادا، مکزیک، امارات متحده عربی و کره جنوبی هستند. در این میان کشور کانادا با صادرات ۱۷۰ هزار تن به این کشور طی سال ۲۰۲۳، در رتبه اول تامین‌کنندگان قرار گرفت. نظر به فاصله کوتاه کشورهای کانادا و مکزیک به آمریکا، میزان صادرات ۱۰ سال گذشته این دو کشور به ایالات متحده، رقم قابل توجهی بوده است. در مقابل امارات متحده عربی و کره جنوبی سهم خود را در بازار واردات آمریکا به طور چشمگیری بالا برده‌اند. بر همین اساس پیش‌بینی می‌شود که با افزایش ملموس ظرفیت صادراتی امارات متحده عربی و کره جنوبی، این دو کشور جایگاه مهمی در مبادی وارداتی مفتول مس در آمریکا داشته باشند.

امارات متحده عربی و کره جنوبی بوده‌اند. در این میان، مکزیک بیشترین حجم معاملات و روابط تجاری با آمریکا را داراست و از پایین‌ترین قیمت عرضه برخوردار است. در سال ۲۰۲۳، این کشور سهم خود را در بازار وارداتی آمریکا، افزایش و حدود ۷ درصد این بازار را به خود اختصاص داد و معادل ۱۵ هزار تن مفتول مس را به آمریکا صادر کرد؛ این در حالی است که میانگین آن در ۱۰ سال گذشته برابر ۱۲ هزار تن بوده است. میزان صادرات مفتول مسی از کانادا به آمریکا در سال ۲۰۲۳، معادل ۱۷۰ هزار تن و

■ آمریکا، بزرگ‌ترین واردکننده مفتول مس جهان

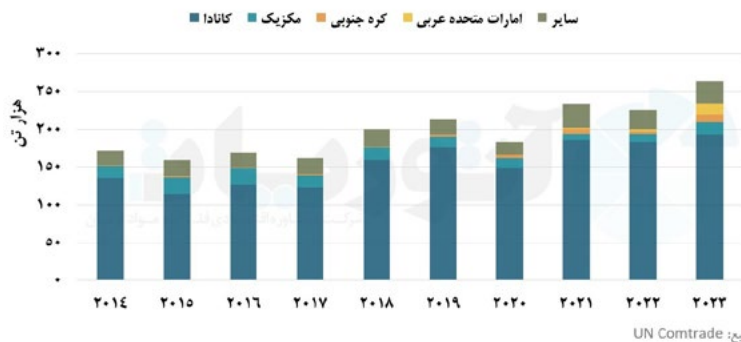
آمریکا به عنوان یک کشور توسعه‌یافته، بزرگ‌ترین واردکننده مفتول مس در دنیا محسوب می‌شود که در سال‌های گذشته بیشترین حجم واردات مفتول‌های مس را داشته است. این کشور در سال ۲۰۲۳، حدود ۲۲۱ هزار تن از این محصول را وارد کرد که بیشترین حجم آن از کشور کانادا انجام شد.

مهم‌ترین تامین‌کننده‌های مفتول مس آمریکا طی ۱۰ سال گذشته کشورهای کانادا، مکزیک،

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت مشاوره اقتصادی آرمان آتورپات، مفتول مسی علی‌رغم توانایی قدرت انتقال حرارت و الکتریسیته، نرم، منعطف، بسیار محکم و مقاوم است. مفتول مسی در تولید برق، انتقال نیرو، توزیع نیرو، ارتباطات از راه دور، مدارهای الکترونیکی و انواع بی‌شماری از تجهیزات الکتریکی استفاده می‌شود. از دیگر کاربردهای مفتول مسی در ساخت یخچال، اجاق گاز، هدایت و توزیع برق، ترانسفورماتورها، صنایع دستی و خودروسازی می‌توان اشاره کرد.



نمودار ۱- کشورهای تامین کننده مفتول مسی آمریکا



بازار وارداتی آمریکا در سال ۲۰۲۳، معادل ۹ هزار دلار بود و فروش همین محصول توسط عرضه‌کنندگان مکزیک در این بازار حدود هشت هزار و ۶۰۰ دلار ارزیابی شد که در مقایسه با دیگر کشورهای صادرکننده مفتول مس به آمریکا، کمترین قیمت بوده است. همچنین امارات متحده عربی قیمت ۹ هزار و ۲۰۰ دلار را برای فروش هر تن از این محصول دریافت می‌کند و کره جنوبی نیز که از پیشروهای صادرات مفتول مس به آمریکا در ۱۰ سال گذشته بوده است، مبلغ ۹ هزار و ۵۰۰ دلار بابت هر تن از این محصول را مطالبه کرد.

با مقایسه قیمت‌ها می‌توان گفت که مکزیک در مقایسه با دیگر تامین‌کننده‌ها، با قیمت پایین‌تری این محصول را در آمریکا به فروش می‌رساند و با توجه به تحقیقات صورت گرفته در آتورپات، می‌توان به این مسئله پی برد که این کشور در بین تامین‌کننده‌های مفتول مس در آمریکا، روابط تجاری بیشتری نیز با این کشور دارد. از این رو در ۱۰ سال اخیر بعد از کانادا، میزان قابل‌توجهی صادرات این محصول را به آمریکا داشته است اما کشورهایی همچون امارات متحده عربی و کره جنوبی با اینکه قیمت بالاتری دارند و فاصله آن‌ها از آمریکا بسیار بیشتر از مکزیک و کانادا است، رشد بیشتری را در ۱۰ سال اخیر تجربه کردند و به رقبای جدیدی برای کانادا و مکزیک تبدیل شده‌اند.

سهم پایین مکزیک از بازار واردات مفتول مس آمریکا

در این بین کانادا نیز همچون مکزیک از مسیر و فاصله کوتاه‌تری نسبت به امارات متحده عربی و کره جنوبی به آمریکا بهره‌می‌برد. این کشور به عنوان بزرگ‌ترین و مهم‌ترین تامین‌کننده مفتول مس در آمریکا، در سال ۲۰۲۳ برابر ۱۷۰ هزار تن مفتول مس را به آمریکا صادر کرد که رقم چشمگیری نسبت به سایر رقبا است. طی ۱۰ سال گذشته، میانگین صادرات این کشور به آمریکا برابر ۱۴۲ هزار تن بوده است که همین میزان، ۷۷ درصد از سهم بازار وارداتی مفتول مس آمریکا را تشکیل می‌دهد.

در همین حین دو کشور امارات متحده عربی و کره جنوبی طی ۱۰ سال اخیر، پیشرفت قابل‌توجهی در این بازار داشته‌اند و با وجود فاصله جغرافیایی بیشتر و قیمت بالاتر نسبت به سایر رقبا، توانسته‌اند سهم بسزایی از بازار را از آن خود کنند. میزان صادرات امارات متحده عربی در سال ۲۰۲۳ معادل ۱۴ هزار تن و میانگین آن در ۱۰ سال گذشته برابر یک هزار و ۸۰۰ تن در هر سال بود. صادرات کره جنوبی نیز در سال ۲۰۲۳ برابر هشت هزار و ۶۰۰ تن و میانگین آن طی ۱۰ سال گذشته معادل دو هزار تن بوده است. نمودار یک، میزان و حجم واردات آمریکا از کشورهای تامین‌کننده را در ۱۰ سال گذشته نشان می‌دهد.

قیمت عرضه هر تن از مفتول مسی کانادا در

برابر یک میلیارد و ۵۰۰ میلیون دلار بود. این کشور طی سال‌های ۲۰۲۱ و ۲۰۲۲، بیشترین میزان صادرات به آمریکا را داشت که به ترتیب برابر ۱۶۹ و ۱۷۰ هزار تن بود.

مکزیک در سال ۲۰۱۴، حدود ۱۳ هزار و ۸۰۰ تن مفتول مس به آمریکا صادر کرد و تا سال ۲۰۱۹ این مقدار تقریباً ثابت بود اما در سال ۲۰۱۹، این روند به شدت کاهش پیدا کرد و به هفت هزار و ۶۰۰ تن در سال رسید؛ البته بعد از آن با رشد صادرات این کشور و همان‌طور که در نمودار یک مشخص است، در سال ۲۰۲۳ حدود ۱۴ هزار و ۹۰۰ تن صادرات داشته است.

با توجه به پیشرفت چشمگیر امارات متحده عربی در سال‌های گذشته، می‌توان گفت که این کشور صادرات مفتول مس خود را به آمریکا افزایش داده است. امارات متحده عربی طی سال‌های ۲۰۱۴ تا ۲۰۲۰ صادراتی از این محصول نداشته است اما میزان صادرات در سال ۲۰۲۱ حدود یک هزار و ۵۰۰ تن، در سال ۲۰۲۲ بالغ بر سه هزار تن و در سال ۲۰۲۳ به ۱۴ هزار تن رسید که در بین رقبای خود، بیشترین پیشرفت ممکن بوده و سهم ۶ درصدی از بازار را در بر گرفته است.

کره جنوبی نیز مرادوات با شریک تجاری خود یعنی آمریکا را بهبود بخشیده و پیشرفت خوبی در زمینه صادرات سیم مفتول‌های مسی به این کشور داشته است؛ به طوری که در سال ۲۰۱۴، حدود ۱۲۲ تن صادرات به این کشور داشت که این میزان در سال ۲۰۱۵ به ۳۲ تن کاهش یافت و در نهایت تا سال ۲۰۱۸ این روند نزولی بود اما در سال ۲۰۱۹ با صادرات یک هزار و ۴۰۰ تنی، توانست سهم خود را در بازار افزایش دهد و در نهایت در سال ۲۰۲۰، حدود چهار هزار تن و در سال ۲۰۲۱، برابر چهار هزار و ۷۰۰ تن صادرات را تجربه کند. کره جنوبی در سال ۲۰۲۳ به میزان صادرات هشت هزار و ۶۰۰ تن دست پیدا کرد که ۴ درصد از بازار واردات به آمریکا بوده و نسبت به سایر رقبا پیشرفت قابل ملاحظه‌ای داشته است.

مدیرعامل شرکت مروارید رفاه مس کارمانیا:

صحنه‌ای برای عرضه توانمندی‌ها نیست!

مدیرعامل شرکت مروارید رفاه مس کارمانیا گفت: هر سیستم تولیدی در جهان برای تولید محصول و ارائه خروجی، نیاز به خوراک اولیه و ورودی دارد؛ به همین دلیل زمانی که واحدهای ذوب مس، مواد اولیه را در اختیار نداشته باشند و یا از حداقل آن برخوردار شوند، نمی‌توان انتظار داشت که روند فعالیت و تولید آن‌ها به شکل سابق ادامه یابد. به طوری که در این شرایط، پرداخت هزینه‌های تولید و عدم تعدیل نیروی انسانی، حتی برای واحدهایی که از قابلیت‌های زیادی نیز بهره‌مند باشند، دشوار و یا غیرممکن است.

قیمت‌گذاری آن بر اساس نرخ ارز، صرفه اقتصادی ندارد اما اگر تامین‌کنندگان به صورت دستمزدی آن را در اختیار واحدهای ذوب قرار دهند، امکان استفاده از قراضه وجود دارد. گفتنی است که کنسانتره مس را به دلیل تقاضای بالای آن به صورت محدود خریداری می‌کنیم اما باز هم نیاز مجموعه به مواد اولیه به طور کامل برطرف نمی‌شود و ناچار به تعطیلی ۱۰ روزه هستیم. علاوه بر کنسانتره مس از سرباره، نسوز و مواد سرد هم استفاده می‌کنیم. با این حال از تابستان سال ۱۴۰۲، تامین‌کنندگان به دلیل اینکه از مواد سرد استفاده می‌کنند دیگر آن را در اختیار واحدهای ذوب قرار نمی‌دهند. شایان ذکر است که نسوز ترکیبی از خاک مس، کنسانتره و غبار است و مواد سرد به ته‌پاتیل اطلاق می‌شود که عیار مس بالایی نزدیک به عیار مات مس دارد؛ همچنین مواد سرد فرایند ذوب آسانی دارند که برای تسهیل ذوب نسوز، آن‌ها را با یکدیگر ترکیب می‌کردیم. در این میان باید اضافه کنم که تا سال ۱۴۰۰ قبل از تغییر مدیران میانی شرکت‌های تامین‌کننده مواد اولیه، وضعیت واحدهای ذوب مناسب بود و حدود چهار هزار نفر در این حوزه در شهرستان رفسنجان مشغول به فعالیت بودند اما اکنون شرایط کاملا تغییر کرده است. البته برخی از واحدها به دلیل انعقاد قرارداد با

مواجه شدیم و به دلیل اینکه مجموعه در تمام روزهای ماه فعالیت نداشت، پرداخت هزینه‌هایی مانند حق بیمه، حقوق کارکنان، حمل و نقل و... برای ما بسیار دشوار بود. به عنوان مثال برای پرداخت هزینه‌ها در سال گذشته، علاوه بر دستمزدی که از شرکت‌های تامین‌کننده دریافت کرده بودیم، حدود دو میلیارد تومان هم بیشتر صرف کردیم. متأسفانه اگر برای راه‌اندازی و توسعه این مجموعه حدود ۱۰ تا ۱۵ میلیارد تومان هزینه صرف نشده بود، دیگر به مسیر خود ادامه نمی‌دادیم و از حوزه تولید کناره‌گیری می‌کردیم اما اکنون ناچاریم با وجود چالش‌های فراوان همچنان فعالیت داشته باشیم. اگرچه وعده‌هایی در خصوص رفع این چالش‌ها به تولیدکنندگان داده شده است اما اطلاعی نداریم که آیا در سال جاری به آن‌ها عمل خواهد شد یا خیر؟

■ ظرفیت‌های خالی مانده

وی در خصوص مواد اولیه مورد استفاده در این واحد ذوب مس، عنوان کرد: با توجه به ظرفیت و تجهیزات مجموعه، توانایی استفاده از مواد اولیه مختلف را داریم که شرکت‌های تامین‌کننده هر بار میزان و نوع آن‌ها را تغییر می‌دهند. برای تولید شمش مس، خرید قراضه از بازار با توجه به فرمول

اکرم غلامحسین علیایی‌زاده در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات‌آنلاین» در پاسخ به این سوال که پیش‌بینی شما از شرایط فعالان صنعت مس در سال جاری چیست، بیان کرد: در حال حاضر در ماه‌های ابتدایی سال ۱۴۰۳ هستیم اما با توجه به روندی که تامین‌کنندگان مواد اولیه طی سال‌های اخیر در پیش گرفته‌اند، ممکن است در آینده تولیدکنندگان در شرایط نامناسبی قرار بگیرند. متأسفانه شرکت‌های تامین‌کننده، مواد اولیه را به مقدار کافی و در زمان مقرر به واحدهای ذوب تحویل نمی‌دهند و میزان دستمزدی که برای ما تعیین شده است، پاسخگوی هزینه‌های ثابت و متغیر مجموعه نیست. این در حالی است که حقوق نیروی انسانی سال گذشته با افزایش ۳۵ درصدی و در سال جاری هم با همین مقدار رشد روبه‌رو شد و دستمزد واحدهای ذوب بر اساس تعرفه‌های سابق، دو هزار و ۴۰۰ تومان به ازای هر کیلوگرم است. لازم به ذکر است که پرداختی ثابت کارکنان به حدود ۱۴ تا ۱۵ میلیون تومان می‌رسد که این مبلغ بدون احتساب هزینه خرید لوازم و تجهیزات کار نیروی انسانی مانند لباس، کفش، دستکش و حتی وعده غذایی است. باید اذعان کنم که در سال ۱۴۰۲ از این بابت با چالش‌های زیادی

زیادی روبه‌رو هستیم و توجهی به درخواست‌های ما نمی‌شود؛ در صورتی که تا قبل از تغییر این مدیران، شرایط به گونه دیگری بود و به راحتی امکان دیدار با مسئولان و مطرح کردن چالش‌های خود را داشتیم.

مدیرعامل شرکت مروارید رفاه مس کارمانیا در ادامه ابراز کرد: از اسفند ماه سال گذشته تا اواسط فروردین ماه ۱۴۰۳، مواد اولیه‌ای به مجموعه ارسال نشد که با پیگیری‌های مکرر و فراوان موفق شدیم تا در ۲۰ فروردین ماه، ۱۰۰ تن بار دریافت کنیم؛ البته پس از این تاریخ حدود ۲۶۰ تن دیگر هم به این واحد تحویل داده شد که در مجموع از ابتدای سال ۱۴۰۳ تاکنون، ۳۵۷ تن مواد اولیه تحویل گرفته‌ایم. با این وجود، تا قبل از فعال‌سازی مجدد کوره‌ها بدون اینکه درآمدی داشته باشیم، ملزم به پرداخت حق بیمه و حقوق کارکنان خود بودیم.

مدیرعامل شرکت مروارید رفاه مس کارمانیا در پایان خاطرنشان کرد: در صورتی که تغییری در رویه مدیران میانی شرکت‌های تامین‌کننده و توزیع سلیقه‌ای مواد اولیه به وجود نیاید، شرایط واحدهای ذوب به همین شکل ادامه خواهد یافت و حتی ممکن است در آینده تعداد بیشتری از این واحدها به سرمایه‌گذاران غیربومی واگذار و یا تعطیل شوند. گفتنی است که ما برای ۴۰ نفر بدون در نظر گرفتن کارکنان واحد اداری و نگهبانان مجموعه، زمینه اشتغال را فراهم کرده بودیم که شوربختانه این عدد به ۲۰ نفر تقلیل یافت. متأسفانه در حالی که ما تمام توان خود را برای به‌کارگیری نیروی‌های بومی متمرکز کرده‌ایم، واحدهای ذوب غیربومی برای کاهش هزینه‌های خود از اتباع خارجی بهره‌می‌برند.

تقسیم شده‌اند زیرا برخی از افراد که امکان ادامه مسیر با دستمزدهای پایین‌راند داشتند، مجموعه خود را واگذار کردند. باید گفت که تداوم فعالیت‌های واحدهای ذوب برای سرمایه‌گذاران غیربومی که وابسته به مواد اولیه دریافتی از شرکت‌ها نیستند و محموله‌های مازاد را هم ذوب می‌کنند، مقرون به صرفه است و آن‌ها دیگر هزینه زیادی برای حمل و نقل مواد اولیه به سایر استان‌ها نمی‌پردازند. متأسفانه باید گفت که مسئولان مربوطه پاسخ مناسبی به تولیدکنندگان نمی‌دهند و مدیران واحدهای ذوب غیربومی برای پیگیری مطالبات و افزایش دستمزدها، همکاری‌های لازم را به عمل نمی‌آورند.

■ گام به گام ارتقا یافتیم

وی در پاسخ به این سوال که چه عاملی باعث شد تا در صنعت مس فعالیت داشته باشید، گفت: در گذشته در بخش دیگری خارج از حوزه صنایع فلزی فعالیت داشتیم اما با گذشت زمان به صنعت مس علاقمند شدیم و نسبت به اجاره کارگاهی اقدام کردیم که این موضوع با استقبال ارکان‌های دولتی شهرستان نیز روبه‌رو شد و به عنوان محدود بانوانی که در بخش صنعت حضور دارند، از حمایت‌های لازم بهره‌مند شدیم. در نهایت موفق به تاسیس این شرکت و با توسعه تجهیزات و دستگاه‌های آن، در سال ۱۳۹۷ به عنوان پیمانکار شرکت‌های تامین‌کننده انتخاب شدیم. باید اذعان کنم که به عنوان یک مدیر خانم که در صنعت مس فعالیت داریم، برای پیگیری و رفع چالش‌های خود از طریق مدیران شرکت‌های تامین‌کننده با موانع

معادن مس به منظور تامین کنسانتره، توانستند از این چالش عبور کنند و این مجموعه و سایر تولیدکنندگانی که برای تامین مواد اولیه فقط به شرکت‌های تامین‌کننده وابسته بودند، به سختی سال گذشته را سپری کردند.

مدیرعامل شرکت مروارید رفاه مس کارمانیا در رابطه با چالش تامین مواد اولیه و دستمزدهای پایین تولیدکنندگان، ادامه داد: شرکت‌های تامین‌کننده در یک برهه زمانی به واحدهای ذوب اعلام کردند که در صورت تحویل سریع بلیستر، مواد اولیه آن‌ها تامین خواهد شد اما با تغییر مدیران این موضوع اجرایی نشد و حتی مقدار مواد اولیه دریافتی، کمتر از سهمیه تعیین شده است؛ به طوری که سهمیه ما در سال ۱۴۰۲ حدود چهار هزار و ۲۰۰ تن بود اما فقط دو هزار و ۲۰۰ تن به این واحد تحویل داده شد. در حالی که اگر دو هزار تن باقیمانده در اختیار مجموعه قرار می‌گرفت، هزینه‌های خود را پرداخت می‌کردیم و دیگر نیازی به صرف مبالغ بیشتر که خسارات مالی زیادی را برای ما به همراه داشتند، نبود. گفتنی است که برای فعالیت دائمی این واحد ذوب، باید ماهانه ۷۰۰ تن مواد اولیه دریافت کنیم اما در حال حاضر این عدد به ۳۵۰ تن (۱۰ درصد نسوز و ۹۰ درصد سرباره) کاهش یافته است. باید توجه داشت که در صورت تحویل ۲۶۰ تن مواد اولیه، ملزم به ارائه ۲۴ تن مس به شرکت‌های تامین‌کننده هستیم که قیمت این مقدار مس، حدود ۱۲ میلیارد تومان است اما دستمزدی که برای ما تعیین شده به ۷۰۰ میلیون تومان می‌رسد؛ در حالی که در سایر استان‌ها دستمزد ذوب کنسانتره مس، ۲۰ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم تعیین شده است. در این شرایط ما به دنبال مطالبه دستمزدهای بسیار بالا از تامین‌کنندگان نیستیم و فقط از آن‌ها درخواست می‌کنیم تا مبالغ مناسبی را مشخص کنند و به واحدهای ذوب بپردازند.

غلامحسین علیایی‌زاده افزود: متأسفانه یکی از دلایلی که باعث شده است تا شاهد اختلاف چشمگیر دستمزدهای ذوب بایکدیگر باشیم، نبود صنف و یا نماینده‌ای واحد برای پیگیری مطالبات واحدهای ذوب شهرستان رفسنجان است. در حال حاضر تولیدکنندگان این منطقه به دو دسته بومی و غیربومی



مدیرعامل شرکت راما پارسیان مطرح کرد:

صنعت سیم لاکه بر مدار توسعه

مدیرعامل شرکت راما پارسیان، تولیدکننده سیم لاکه گفت: با توجه به حرکت رو به جلوی صنایع الکتریکی و الکترونیکی به دلیل سرعت بالای به‌روزرسانی و ارتقای سطوح دانش و تکنولوژی در جهان، باید گفت که بازار و متعاقبا صنعت سیم لاکه در مسیر رشد و توسعه قرار دارد. به همین دلیل مصرف سیم لاکه یکی از شاخص‌های مهم برای توسعه‌یافتگی کشورها و معیاری برای ارزیابی رشد صنعت برق و بخش تکنولوژی محسوب می‌شود.

وزارت نیرو در اولویت قرار دارد. به عنوان مثال، مصرف برق لامپ‌های معمولی در گذشته بسیار بالا بود که برای صرفه‌جویی در مصرف انرژی، از ۱۵ سال پیش لامپ‌های ال ای دی با ۷۰ درصد مصرف انرژی کمتر و راندمان بالاتر، جایگزین آن‌ها شدند و اکنون موتورهای برانشلس جایگزین موتورهای قدیمی خواهند شد. گفتنی است که در صورت استفاده از این نوع موتورها، مصرف انرژی به نصف کاهش پیدا می‌کند؛ به همین دلیل اکنون تولید موتورهای قدیمی در کشورهای اروپایی بسیار کاهش یافته و در حال متوقف شدن است. امیدواریم این موضوع در ایران نیز رخ دهد و تولید موتورهای کم‌مصرف به جای موتورهایی با مصرف انرژی بالا رواج یابد، چراکه تولید برق آسان نیست و توسعه زیرساخت‌های حوزه انرژی و ساخت نیروگاه‌های جدید، هزینه بالاتری نسبت به تولید و استفاده از محصولاتی دارد که مصرف انرژی آن‌ها پایین است؛ در نتیجه صرفه‌جویی در مصرف، مناسب‌ترین گزینه به شمار می‌آید. همچنین باید توجه داشت که کیفیت و راندمان موتورهای برانشلس از موتورهای قدیمی بالاتر است زیرا سرعت آن‌ها قابل تنظیم بوده و حجم کمتری را اشغال می‌کنند. در حال حاضر برخی از تولیدکنندگان

کالاهای برقی وجود ندارد؛ به همین دلیل تقاضای سیم لاکه برای تولید این محصولات در داخل، افزایش پیدا کرد و تولیدکنندگان سیم لاکه در راستای رفع نیاز مصرف‌کنندگان، به رشد تولیدات و درآمد دست یافتند. با توجه تقاضای روزافزون سیم لاکه، تولیدکنندگان باید به دنبال اجرای طرح‌های توسعه‌ای و توسعه ماشین‌آلات خطوط تولید خود باشند تا در سال ۱۴۰۳ نیز این روند رو به رشد همچنان ادامه یابد و واحدهای تولیدی، توان رقابتی بالایی در بازار داشته باشند. البته تحقق این اهداف، در گرو تامین ارز مورد نیاز برای واردات لاکه، قطعات و ماشین‌آلات و اعطای مجوزهای لازم از سوی نهادهای مربوطه است.

■ صرفه‌جویی؛ الگویی موفق

مدیرعامل شرکت راما پارسیان در خصوص برنامه‌هایی که این شرکت برای سال ۱۴۰۳ در دستور کار خود قرار داده است، ابراز کرد: در تلاش هستیم تا در سال جاری به تولیدات خود تنوع ببخشیم و محصول خاص و جدیدی را برای موتورهای برانشلس تولید کنیم. شایان ذکر است که این موتورها مصرف انرژی پایین‌تری دارند که در حال حاضر همین موضوع یعنی مدیریت و کاهش مصرف برق، برای

علی‌اسگویی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» در رابطه با تاریخچه شرکت راما پارسیان، بیان کرد: ما در گذشته جزو مصرف‌کنندگان سیم لاکه محسوب می‌شدیم و در زمینه تولید بالاست (ترانس) که وظیفه تنظیم جریان برق متناسب با نوع لامپ را دارد، فعالیت داشتیم؛ البته همچنان در این زمینه مشغول به کار هستیم اما با توجه به کاهش تقاضای این محصول و جایگزینی لامپ‌های کم‌مصرف، تمرکز ما روی تولید محصولات جدید و سیم لاکه است. شرکت راما پارسیان از سال ۱۳۷۲ تولید خود را آغاز کرد و در سال ۱۳۷۸ به شهرک صنعتی اشتهارد منتقل شد و در حال حاضر یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان سیم لاکه در ایران به شمار می‌آید.

وی با مقایسه عملکرد صنعت سیم لاکه در سال گذشته و سال ۱۴۰۱، بیان کرد: خوشبختانه این صنعت روند مناسبی را در سال گذشته طی کرد و حرکت آن با رشد همراه بود؛ به طوری که شاخص‌های عملکردی این مجموعه (تولید و فروش) در مقایسه با سال ۱۴۰۱ در مدار صعودی قرار داشتند. علت این امر را می‌توان به این موضوع نسبت داد که به دلیل تحریم‌هایی که علیه کشور اعمال شده است، دیگر امکان واردات برخی از

علاوه بر این، باید از قدرت ارتباط اجتماعی بالایی برخوردار باشند تا بتوانند با حضور فعال در نمایشگاه‌های ملی و بین‌المللی از اطلاعات به‌روز بهره‌مند و با تکنولوژی‌های نسل جدید آشنا شوند. همچنین کسب مهارت‌های مدیریتی برای اداره امور داخلی و کاهش هزینه‌های شرکت و افزایش قدرت تصمیم‌گیری می‌تواند بسیار موثر واقع شود. اسگویی در رابطه با رویکردهای این مجموعه در زمینه مدیریت نوآوری، تصریح کرد: همکاری با شرکت‌های دانش‌بنیان، مراکز آموزشی و تحقیقاتی و به‌کارگیری نیروهای جوان و متخصص، از اولویت‌های این مجموعه محسوب می‌شود که اتخاذ این رویکرد، دستاوردهای قابل‌توجهی را برای ما به همراه داشته است؛ به طوری که آزمایشگاه مرجع سیم لاکه شرکت راما پارسیان در سال ۱۳۸۹ موفق به اخذ گواهینامه تایید صلاحیت بر اساس استاندارد «ISO/IEC ۱۷۰۲۵» از مرکز ملی تایید صلاحیت ایران شد. همچنین نیروهای فعال در مجموعه، از تخصص بالایی برخوردار هستند و ما به دنبال افزایش ارتباطات خود با مراکز مذکور، به منظور استفاده حداکثری از پتانسیل‌ها و ظرفیت‌های موجود در جهت تحقق نتایج مطلوب‌تر هستیم. شایان ذکر است که در زمینه بومی‌سازی ماشین‌آلات خطوط تولید سیم لاکه نیز از عملکرد مناسبی برخوردار هستیم و در نظر داریم که پس از اخذ مجوزهای لازم، ساخت این ماشین‌آلات را برای رفع نیاز سایر تولیدکنندگان در دستور کار قرار دهیم.

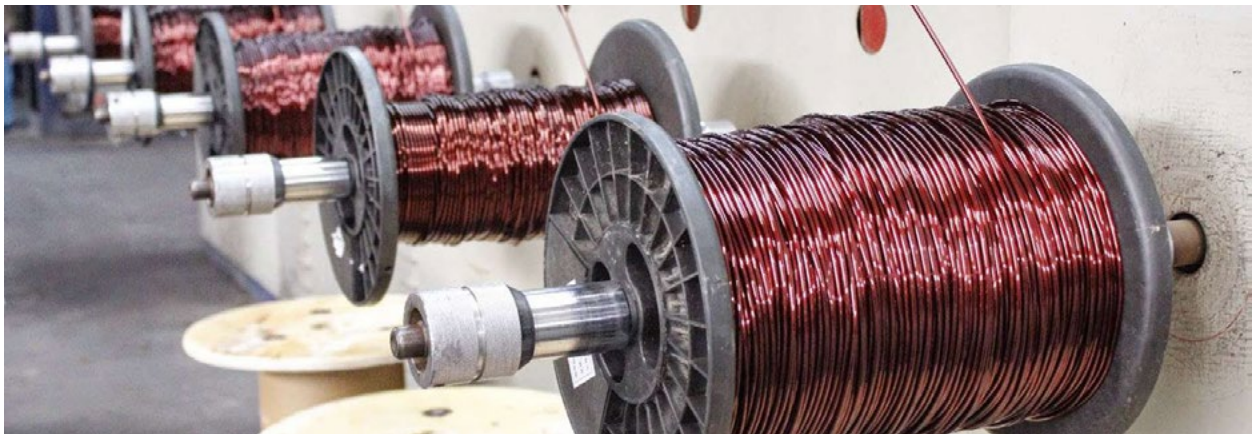
محسوب می‌شود. باید اضافه کنم که این شرکت فعالیت پررنگی در زمینه صادرات مستقیم ندارد و معمولاً محصولات ما توسط شرکت‌های مصرف‌کننده در قالب محصول نهایی و توسط برخی از بازرگانان به کشورهای همسایه نظیر عراق، ترکیه، سوریه و افغانستان صادر می‌شوند. وی در رابطه با استراتژی‌های شرکت راما پارسیان، اظهار داشت: این مجموعه همواره برای کسب موفقیت‌های بیشتر و ارتقای شاخص‌های عملکردی خود، تقاضای مشتریان و نیاز بازار را مدنظر قرار می‌دهد و در کنار آن تلاش می‌کند تا محصولاتی با کیفیت و قیمت مناسب را تولید و در بازار عرضه کند. در خصوص افزایش بهره‌وری مجموعه نیز، آموزش منابع انسانی و به‌روزرسانی ماشین‌آلات خطوط تولید در دستور کار قرار گرفته که اقدامات لازم برای تحقق این امور انجام شده است.

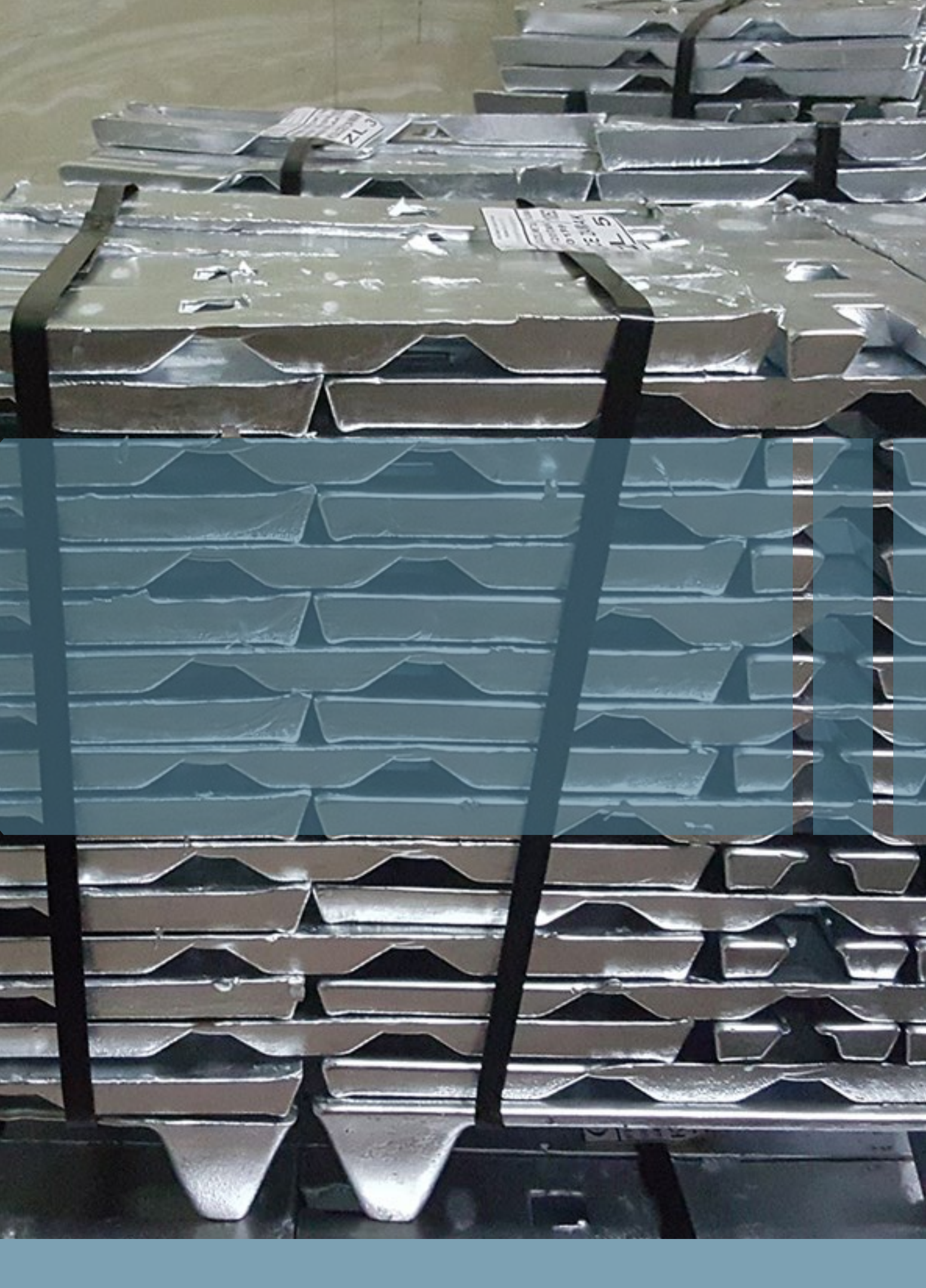
■ رمزی برای موفقیت

مدیرعامل شرکت راما پارسیان در پاسخ به این سوال که مدیران فعال در بخش صنعت به خصوص صنعت سیم لاکه، علاوه بر تخصص باید چه مهارت‌ها و ویژگی‌های دیگری داشته باشند تا در کسب و کار خود موفق شوند، عنوان کرد: تجربه‌ی یکی از مولفه‌های مهم و تاثیرگذار در موفقیت است و مدیران جوان در کنار کسب تجربیات مختلف، باید از مشاوره افراد با سابقه بهره‌مند شوند و در دوره‌های آموزشی مرتبط با حوزه کاری خود شرکت کنند.

الکتروموتورها در کشور، موتورهای براشلس را تولید می‌کنند اما در کنار آن واردات هم صورت می‌گیرد. متأسفانه با توجه به اینکه قیمت تمام شده این محصول نسبت به سایر موتورهای بالاست، استفاده از آن چندان رایج نیست اما ما مطمئن هستیم که در سال‌های آینده، قیمت موتورهای براشلس به حدی خواهد رسید که توان رقابت با موتورهای قدیمی را داشته باشند.

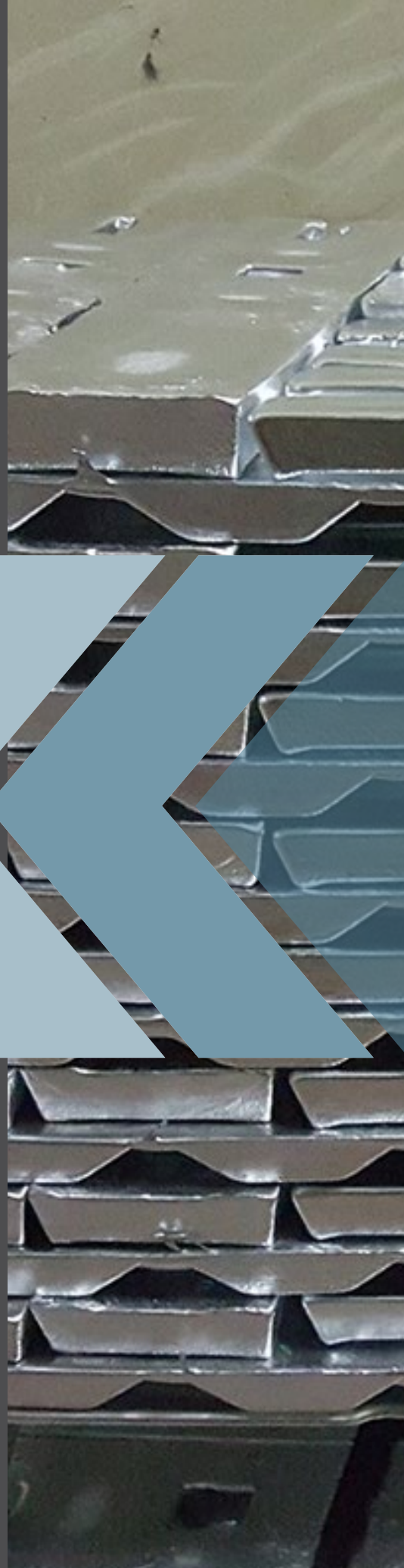
اسگویی در همین راستا ادامه داد: تولید سیم لاکه مورد نیاز برای موتورهای مذکور، نیازمند استفاده از لاک و ماشین‌آلات خاصی است که تاکنون توسط تولیدکنندگان ایرانی انجام نشده و شرکت راما پارسیان به عنوان یکی از شرکت‌های پیشرو در صنعت سیم لاکه کشور که همواره هدف آن اعتلای این صنعت و کاهش وابستگی به واردات است، تولید و عرضه این نوع از سیم لاکه را برای اولین بار در ایران عملی خواهد کرد. البته اقدامات توسعه‌ای شرکت راما پارسیان محدود به این مورد نیست و ما اولین تولیدکننده سیم تخت و سیم لاکه با قطر بیش از دو میلی‌متر در کشور بودیم که در آن زمان سایر تولیدکنندگان فقط توانایی تولید سیم لاکه با قطرهایی کمتر از دو میلی‌متر را داشتند. همچنین یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان و صادرکنندگان ترانسفورماتور در خاورمیانه برای رفع نیاز خود به سیم‌های تخت، از ۱۶ سال پیش تا به امروز با ما همکاری دارد؛ به همین دلیل چندین سال است که نسبت به واردات این محصول اقدام نکرده است و شرکت راما پارسیان اولین تامین‌کننده آن





سرب و روی

صنعت سرب و روی در یک قدمی پرتگاه



مدیرعامل شرکت ذوب روی سدید زنجان مطرح کرد:

صنعت سرب و روی در یک قدمی پر تگاه

مدیرعامل شرکت ذوب روی سدید زنجان گفت: علی‌رغم دامنه گسترده کاربردهای سرب و روی در صنایع مختلف و نقش و جایگاه استراتژیک این فلزات رنگین، کماکان مشاهده می‌شود که تصمیم‌گیری‌ها و سیاست‌گذاری‌های غیر کارشناسی و نامناسبی برای صنایع سرب و روی صورت می‌گیرد؛ به طوری که اکنون زنگ خطر برای این صنایع در کشور به صدا درآمده و ممکن است در سال‌های آینده با تعطیلی واحدهای صنعتی، از تولیدکننده به واردکننده سرب و روی تبدیل شویم. اگرچه انجمن‌های صنفی فعال در این صنایع تمام تلاش خود را به کار بسته‌اند تا چالش‌های تولیدکنندگان را مرتفع سازند اما در نهایت برای تغییر شرایط نیازمند حمایت دولت هستند.

بالادستی مربوطه هیچ توجهی به آن‌ها در این برهه زمانی حساس ندارند؛ به عنوان مثال، اقدامات سازمان امور مالیاتی کشور به یکی از معضلات بزرگ ما تبدیل شده است. همان‌طور که پیش‌تر به آن اشاره شد، وضعیت صنعت سرب و روی و شرکت ذوب روی سدید زنجان مشخص نیست اما در صورت ادامه شرایط کنونی، این احتمال می‌رود که آینده روشنی در انتظار این شرکت که سرمایه‌گذاری‌های زیادی برای تاسیس و راه‌اندازی آن انجام شده است، نباشد. طبیعتاً در چنین شرایطی نمی‌توان انتظار داشت سرمایه‌گذاری‌های جدید برای احداث واحدهایی نظیر شرکت ذوب روی سدید زنجان که زمینه اشتغال افراد زیادی را فراهم کرده است، صورت بگیرد. به همین دلیل مجدداً تاکید می‌کنم که چالش‌ها و معضلات، مسیر حرکت تولید را مسدود کرده‌اند و از مشاهده نتایج اقدامات سازمان‌های دولتی، چنین برمی‌آید که آن‌ها به دنبال حفظ واحدهای تولیدی و افزایش اشتغال‌زایی در کشور نیستند.

که بهای بالایی را برای انرژی در نظر گرفته‌اند. به همین دلیل، وضعیت این واحد تولیدی نامعلوم بوده و ادامه فعالیت آن در حال‌های از ابهام قرار دارد؛ البته باید توجه داشت که چالش‌های مربوط به حوزه انرژی، مختص به این شرکت نیست و سایر واحدهای صنعتی نیز با این مسئله دست‌به‌گریبان هستند. وی در رابطه با شرایط حاکم بر صنعت سرب و روی، ادامه داد: علاوه بر چالش مذکور، به تولیدکنندگان شمش روی اعلام می‌شود که محصولات خود را در بورس کالای ایران با قیمت تعیین شده عرضه کنند و در صورت صادرات باید ارزش حاصل از آن را با بهای پایینی به فروش برسانند. باید اذعان کنم، این موارد باعث شده‌اند که عرصه بر تولیدکنندگان به تنگ بیاید و ما با وجود ۴۰۰ نفر نیروی فعال در مجموعه، به سختی امکان پرداخت هزینه‌های خود را داشته باشیم. متأسفانه با وجود اینکه فعالان صنعت سرب و روی از وضعیت مناسبی برخوردار نبوده و سرنوشت اکثر واحدهای تولیدی به تعطیلی ختم شده است، نهادهای

حمید نوروزی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» در پاسخ به این سوال که صنعت سرب و روی کشور در سال ۱۴۰۲ چه روندی را طی کرد و شرایط فعالان این صنعت چگونه بود، بیان کرد: متأسفانه شرایط و اوضاع تولیدکنندگان تعریفی ندارد و همواره چالش‌ها و معضلات جدیدی برای آن‌ها به وجود می‌آید. در حال حاضر، سال ۱۴۰۲ به اتمام رسیده و تولیدکنندگان به دنبال تحقق برنامه‌های خود در سال جاری هستند اما دولت با اصلاح و تعدیل بهای انرژی (برق و گاز)، درصد اخذ هزینه‌های بیشتر از تولیدکنندگان است. به عنوان مثال هزینه برق مصرفی این مجموعه در سه ماه پایانی سال گذشته تعدیل یافت و با افزایش چشمگیری از دو میلیارد تومان به چهار میلیارد تومان رسید. این در حالی است که شرکت محصولات خود را در سال ۱۴۰۲ با قیمت‌های قبلی به فروش رسانده و اکنون توانایی پرداخت مجموع تعدیل هفت میلیارد تومانی را ندارد. باید گفت که هزینه انرژی در ایران، برابر و یا بیشتر از کشورهای اروپایی و سایر کشورهایی است

تیشه به ریشه صنعت

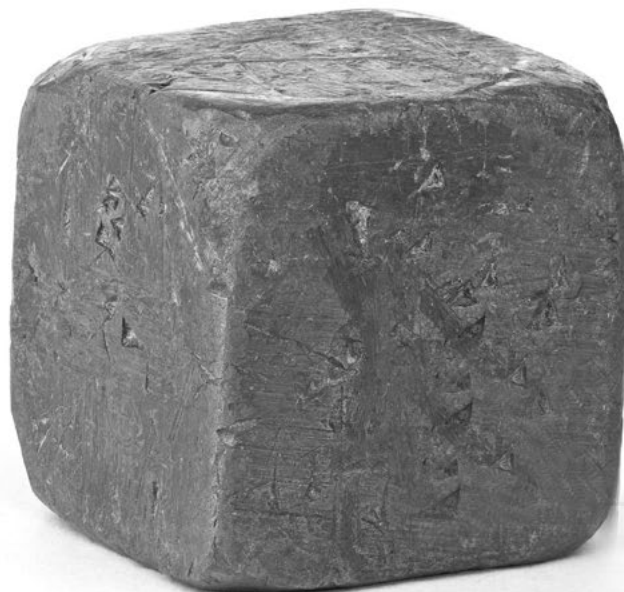
مدیرعامل شرکت ذوب روی سدید زنجان با گلایه از وجود موانع متعدد در مسیر تولیدکنندگان، عنوان کرد: در حال حاضر قیمت تمام شده شمش روی، ۱۵۰ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم است اما تولیدکنندگان باید آن را با قیمت ۱۱۰ تا ۱۱۵ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم در بورس کالا عرضه کنند. لازم به ذکر است که قیمت جهانی روی تا چند هفته گذشته پایین بود اما در روزهای اخیر با تغییر جهت آن و حرکت در مدار صعودی به دو هزار و ۸۳۳ دلار در هر تن (۳۱ فروردین ۱۴۰۳) رسیده است؛ با این حال علی‌رغم افزایش قیمت‌های جهانی و نرخ ارز، قیمت شمش روی در بازار داخل دستخوش تغییرات چشمگیری نشده است و هفته گذشته (۲۶ فروردین ۱۴۰۳) یک هزار و ۱۰۰ تن شمش با قیمت‌های تعیین شده قبلی در بورس کالای ایران عرضه شد. شایان ذکر است که با توجه به بهای پایین شمش روی و قیمت بسیار بالای خاک معدنی در تالار صنعتی نامبرده، تمایلی به خرید خاک از این کانال رسمی نداریم و خوراک مورد نیاز خود را از طریق ورود موقت و صادرات شمش تامین می‌کنیم؛ در نتیجه بخش بزرگی از مواد اولیه از این روش تامین می‌شود که در صورت قطع فرایند واردات، تولید محصولات هم متوقف خواهد شد. البته در زمینه صادرات هم با مسائل مالیاتی روبه‌رو هستیم و سازمان امور مالیاتی کشور به بهانه اینکه رفع تعهد ارزی را به‌طور کامل و یا در موعد مقرر انجام ندادیم، ۲۳ میلیارد تومان مالیات بر صادرات برای ما تعیین کرده است.

نوروزی در خصوص واردات خاک معدنی، تصریح کرد: معدن انگوران یکی از بزرگ‌ترین معادن سرب و روی کشور به‌شمار می‌آید که اکثر واحدهای تولیدی، خاک معدنی مورد نیاز خود را از این معدن تامین می‌کردند اما با تغییر فرمول قیمت‌گذاری (بر اساس قیمت‌های جهانی و نرخ ارز آزاد) و نحوه عرضه آن، بهایی که تولیدکنندگان باید برای خرید خاک از این معدن و سایر تامین‌کنندگان داخلی بپردازند به بالاتر از قیمت خاک وارداتی رسیده است؛ در حالی که اگر مواد اولیه به راحتی و با قیمت مناسب در دسترس واحدهای صنعتی قرار می‌گرفت، تولیدکنندگان برای ادامه فعالیت‌های خود نسبت به واردات خاک اقدام نمی‌کردند. در این میان باید به نکته مهمی اشاره کنم که دولت برای جلوگیری از خام‌فروشی، عوارض صادراتی بالایی را برای صادرات مواد خام معدنی مانند سنگ آهن وضع کرده است اما در سمت مقابل به جای تشویق و حمایت از تولیدکنندگان شمش روی که مواد خام را وارد کرده و با تولید محصولات سبب ایجاد ارزش افزوده و اشتغال‌زایی شده‌اند، به مانع‌تراشی در مسیر فعالیت آن‌ها می‌پردازد.

توفیق اجباری

وی در پاسخ به این سوال که انگیزه شما برای ورود به این صنعت چه بود، اظهار داشت: ما با هدف اعتلای صنعت کشور و خدمت‌رسانی به جامعه در سال ۱۳۸۰ فعالیت خود را در حوزه تولید آغاز کردیم. در آن زمان سهمیه مواد اولیه به فعالان صنعت سرب

و روی تعلق می‌گرفت و نیازی به واردات نبود اما با ریزش پله‌های معدن انگوران، شرایط تغییر کرد و اکنون خاک این معدن در بورس کالای ایران عرضه می‌شود. در سال‌های گذشته شرایط تولیدکنندگان مناسب‌تر از امروز بود و ما احتمال نمی‌دادیم که روزی شیب افزایش قیمت‌ها بسیار تند و صنعت سرب و روی کشور به این شرایط دچار شود. شایان ذکر است که این مجموعه در ابتدا فقط در زمینه تولید شمش روی فعالیت داشت و ما به دنبال تولید کنسانتره و یا انجام فعالیت در بخش معدن نبودیم اما چالش تامین مواد اولیه باعث شد تا برای بقای مجموعه، از ۱۵ سال پیش بهره‌برداری از معادن کوچک مقیاس یا خاک معدنی کم‌عیار را آغاز کنیم. مدیرعامل شرکت ذوب روی سدید زنجان در رابطه با اینکه ابلاغ جزئیات دستورالعمل واردات ماشین‌آلات معدنی توسط وزارت صمت، چه تاثیری بر روند واردات ماشین‌آلات معدنی خواهد داشت، ابراز کرد: بخش‌نامه‌ها و دستورالعمل‌های فراوانی در این زمینه ابلاغ شده است که تاکنون عملی نشده‌اند و پیگیری‌های تولیدکنندگان به منظور اخذ مجوزهای لازم برای واردات، بی‌نتیجه مانده است. با توجه به فرسودگی ماشین‌آلات معدنی کشور و عدم تولید آن‌ها نسبت به نیاز بخش معدن، واردات باید در اولویت کار قرار بگیرد تا هرچه سریع‌تر چالش معادن در این خصوص برطرف شود. باید اضافه کنم که وجود موانع متعدد در بخش معدن و صنایع معدنی باعث شده است که شاهد ریزش نیروی‌های متخصص در این حوزه باشیم.





معادن

فعالیت شرکت «First Quantum» در معادن پاناما در حاله‌ای از ایهام

راماندازی معادن جدید؛ بسیار دشوارتر و پرهزینه‌تر از گذشته



پس از انتخابات پاناما مشخص خواهد شد؛

فعالیت شرکت «First Quantum» در معادن پاناما در هاله‌ای از ابهام

احتمال تمدید مجوز فعالیت شرکت «First Quantum» در معدن «Cobre Panama» پس از برگزاری انتخابات ریاست جمهوری در کشور پاناما در ماه می سال ۲۰۲۴ ضعیف خواهد بود.

عنوان کردند که تحت هیچ شرایطی به مقامات جدید دولت پاناما اجازه تمدید صدور مجوز فعالیت شرکت «First Quantum» را نخواهند داد.

سائول مندز، رئیس سندیکای «SUNTRACS» در همین راستا بیان کرد: مردم قبلاً با حضور خود در خیابان هان نشان دادند که خواهان استخراج فلز از معادن پاناما نیستند.

دو گروه مخالف دیگر مطرح کردند که از برگزاری همه‌پرسی در این زمینه حمایت خواهند کرد و پیش‌بینی می‌کنند که نتیجه آن، ممانعت از استخراج فلزات از معادن پاناما خواهد بود. طبق نتیجه نظرسنجی منتشر شده در ماه فوریه ۲۰۲۴ در روزنامه محلی «La Prensa»، حدود ۹۰ درصد از شهروندان پانامایی مخالف استخراج فلزات از معادن این کشور هستند.

هر پنج گروه معترض بی‌اعتمادی خود را به نامزدهای ریاست جمهوری، حتی آن دسته که صریحاً با استخراج فلزات از معادن مخالفند، ابراز کردند و افزودند که سیاستمداران تمایلی به عمل به وعده‌های خود ندارند.

سایینو آیارزا، نماینده انجمن ماهی‌گیران که با مسدود کردن بندر اصلی شرکت «First Quantum» در پاناما، روند صادرات این شرکت را متوقف کرد، گفت: اگر رئیس‌جمهور آتی پاناما

شرکت «First Quantum» در معدن «Cobre Panama» موافق هستند. یکی دیگر از نامزدها متعهد شده است که حل این مسئله را به همه‌پرسی خواهد گذاشت. دیگر کاندیداها هنوز به‌طور رسمی نظر خود را در این خصوص اعلام نکرده‌اند.

گفتنی است شرکت «First Quantum» پس از لغو قرارداد در معدن «Cobre Panama»، تقریباً نیمی از ارزش بازار خود را از دست داد. آژانس رتبه‌بندی جهانی «Fitch» در ماه مارس سال ۲۰۲۴، با استناد به چالش‌های مالی و حاکمیتی ناشی از بسته شدن معدن مذکور، ارزش اوراق قرضه دولت پاناما را به اوراق قرضه با ارزش ریسک بالا کاهش داد.

سخنگوی شرکت «First Quantum» در پاسخ به سوالی در خصوص انتظارات این شرکت از رئیس‌جمهور جدید در رابطه با فعالیت در معدن «Cobre Panama»، اعلام کرد که این شرکت مشتاقانه در انتظار اجرای دموکراسی از سوی رئیس‌جمهور منتخب پاناما و ارائه یک روش منصفانه، شفاف و مسالمت‌آمیز در رابطه با حل مسئله ایجاد شده است.

خبرگزاری رویترز با رهبران پنج گروه مختلف و معترض به ادامه فعالیت شرکت «First Quantum» در معدن مذکور گفت‌وگو کرد. سه تن از آن‌ها از جمله سندیکای اصلی کارگران پاناما به نام «SUNTRACS»

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از خبرگزاری رویترز، آغاز اعتراضات مردمی در پاناما که خواستار تضمین‌های زیست‌محیطی بیشتر و شفافیت در مذاکرات دولت این کشور با شرکت «First Quantum» بودند، مقامات پاناما را مجبور کرد نه تنها با صدور حکمی از سوی دیوان عالی از فعالیت این شرکت در بهره‌برداری از بزرگ‌ترین معدن مس جهان ممانعت به عمل آورد بلکه باعث شد صدور مجوزها برای آغاز فعالیت دیگر شرکت‌ها در استخراج فلزات از معادن جدید در سال ۲۰۲۳ به طور موقت متوقف شود.

در همین راستا، معامله‌گران و سرمایه‌گذاران در بخش فلزات قصد دارند با تحت نظر گرفتن نتیجه انتخابات آتی در کشور پاناما و انتخاب شدن رئیس‌جمهور جدید، احتمال تغییر یا عدم تغییر وضعیت فعلی در فعالیت معادن این کشور را از نزدیک دنبال کنند.

لازم به ذکر است هشت نامزد در انتخابات ریاست جمهوری پاناما که در روز هشتم ماه می ۲۰۲۴ برگزار خواهد شد، شرکت می‌کنند و با توجه به بررسی‌های انجام شده به نظر می‌رسد رقابت بسیار نزدیکی میان این کاندیداها برقرار باشد.

از میان پنج نامزد پیش‌تاز، سه نفر از آن‌ها متعهد شده‌اند که با نظر دولت فعلی مبنی بر توقف فعالیت



مجدداً تصمیم به صدور مجوز برای فعالیت در معادن این کشور بدون موافقت مراجع مربوطه بگیرد، معترضان دوباره به خیابان‌ها برخوانند گشت.

در همین رابطه، خبرگزاری رویترز با ۶ کارشناس حقوقی در خصوص وضعیت فعلی معادن پاناما گفت‌وگو کرد. آن‌ها مطرح کردند: با وجود اینکه قوانین محلی از لحاظ فنی امکان تغییر چشم‌انداز حضور شرکت «First Quantum» در معادن مذکور را در عرض چند ماه دارند اما با این حال برگزاری رفراندوم یا استفاده از سازوکارهایی مشابه به منظور کسب اطمینان از حمایت عموم مردم، تنها راه برای دستیابی به این هدف از نظر سیاسی خواهد بود.

شرکت «First Quantum» در ماه فوریه ۲۰۲۴ اعلام کرد که مشکل ایجاد شده را از مجامع قانونی بین‌المللی جهت احیای حقوق پایمال شده خود دنبال خواهد کرد.

در همین راستا این شرکت دو پرونده قضایی، یکی مطابق با توافق نامه تجارت آزاد کانادا و پاناما و دیگری مربوط به بند توافق شده در قرارداد فیما بین در خصوص مراجعه به مراجع ذی‌ربط در صورت بروز اختلاف را به جریان انداخته است.

معاون وزیر دارایی پاناما چند روز پس از اعلام این خبر، مطرح کرد که این کشور آماده دفاع از منافع خود در دادگاه در رابطه با پرونده شرکت «First Quantum» خواهد بود. همچنین دولت پاناما به دادگاه ثابت خواهد کرد که به سرمایه‌گذاری خارجی احترام می‌گذارد.

رنزو مرینو از آژانس «Moody» در همین خصوص اظهار داشت: اقتصاد پاناما قبل از شروع استخراج

مس از معدن «Cobre Panama» وضعیت بسیار مناسب‌تری داشت.

وی خاطر نشان کرد: پاناما هنوز فرصت و پتانسیل لازم برای بازیابی وضعیت اقتصادی خود را دارد و اگر نگرانی سرمایه‌گذاران فعال به سایر بخش‌های معدنی در پاناما سرایت کند، دولت این کشور مجبور به پرداخت غرامت در دادگاه خواهد شد که چنین اتفاقی ممکن است بهبود سرعت بازیابی اقتصادی پاناما را با کندی مواجه کند.

■ دیدگاه نامزدهای ریاست جمهوری در خصوص معادن پاناما

مقوله معدن، جزو مسائل اصلی مطرح شده در مبارزات انتخاباتی نامزدهای ریاست جمهوری پاناما نبوده است. در میان پنج نامزد پیش‌تاز، خوزه رائول مولینو که در آخرین نظرسنجی‌ها از دیگر کاندیداها جلوتر است، در برنامه دولت خود به مسئله معدن اشاره‌ای نکرده و در هیچ مناظره ریاست جمهوری حضور نیافته است.

مارتین توریحوس، رئیس‌جمهور و نامزد سابق انتخابات پاناما که در بسیاری از نظرسنجی‌ها جزو سه نامزد برتر بوده است، در برنامه دولت خود به موضوع استخراج از معادن این کشور تا به امروز هیچ اشاره‌ای نکرده است.

با این وجود، وی در یکی از کمپین‌های انتخاباتی خود به خبرگزاری رویترز گفت: توقف فعالیت در معدن «Cobre Panama»، تصمیمی است که مردم پاناما پیش‌تر آن را اعلام کرده‌اند و دولت وی دنباله‌رو همین تصمیم خواهد بود.

رومولو روکس، دیگر نامزد انتخاباتی در برنامه

دولت خود متعهد شد که همچنان به توقف در فعالیت معدن «Cobre Panama» ادامه خواهد داد. با این حال، مطلبی در مورد آینده معدن مذکور ذکر نکرد.

خوزه بلاندون، در مصاحبه خود با خبرگزاری رویترز مطرح کرد: دولت‌وی هیچ برنامه‌ای برای لغو ممنوعیت صادر شده در استخراج معدن «Cobre Panama» ندارد.

در همین رابطه خوزه گابریل کاریزو، نامزد ریاست جمهوری و معاون رئیس‌جمهور فعلی، خواستار برگزاری همه‌پرسی میان مردم پاناما برای تصمیم‌گیری در خصوص آینده معدن «Cobre Panama» شد.

صدور ممنوعیت استخراج از معدن «Cobre Panama» از سوی دادگاه عالی پاناما برای اعطای امتیاز جدید استخراج فلزات، موجب افزایش قیمت مس به دلیل نگرانی از ایجاد اخلاص در عرضه این فلز شد. بر همین مبنا، هرگونه تغییر در این تصمیم‌گیری ممکن است موجب دگرگونی مجدد وضعیت بازار مس در جهان شود.

ریکاردو لومبانا، کاندیدای انتخاباتی ریاست جمهوری پاناما که در آخرین نظرسنجی‌ها جایگاه وی بین رتبه‌های دوم و چهارم در نوسان بود، پیشنهاد تغییر قانون اساسی به منظور ممنوعیت کامل استخراج از معادن را در برنامه‌های دولتی خود ارائه کرد. به گفته وی، هیچ قانونی بالاتر از مفاد قانون اساسی و اراده حاکمیتی نیست. مردم پاناما می‌دانند که صدور مجدد امتیاز استخراج از معدن «Cobre Panama» غیرقانونی است و به همین دلیل روند توقف فعالیت در این معدن باید همچنان ادامه داشته باشد.

چه آینده‌ای پیش روی معادن جهان است؟

راهاندازی معادن جدید؛ بسیار دشوارتر و پرهزینه‌تر از گذشته

نمایندگان برخی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان مس جهان در کنفرانسی سالانه که طی روزهای ۱۵ تا ۱۷ آوریل ۲۰۲۴ در شهر سانتیاگو برگزار شد، حضور یافتند. قیمت‌های جهانی این فلز در سال ۲۰۲۳ حدود ۶ درصد افزایش یافت؛ این در حالی است که قیمت‌های لیتیوم و نیکل با کاهش شدیدی همراه شد.

مس در این معدن از زمان دوران پیشاکلمبی (دوران پیش از کشف قاره آمریکا توسط کریستف کلمب) استخراج می‌شود.

معدن «Chuquicamata» بزرگ‌ترین معدن مس روباز جهان از نظر حجم حفاری شده است. به قول افراد بومی، این معدن در تصاویر ماهواره‌ای همانند شهر پلکانی مدفون شده در شوره‌زار صحرای آتاکاما در شیلی به نظر می‌رسد. مس استخراج شده از این معدن روباز با مساحت دو هزار و ۲۵۰ جریبی (هر جریب معادل ۰٫۴۰۵ هکتار)، موجب شده است شیلی به تامین‌کننده شماره یک مس در جهان و یکی از مرفه‌ترین کشورها در آمریکای لاتین تبدیل شود.

بیش از یک قرن تولید در سطح تجاری باعث شد میزان سنگ معدنی را که می‌توان از سطح

مس را طی دهه آینده به سه برابر حجم فعلی پیش‌بینی کرده بودند. در عین حال، این صنعت با موانع متعددی برای دستیابی به چنین هدف گذاری در میزان تولید مواجه است.

در همین راستا، اکتشاف و توسعه ذخایر معدنی جدیدی که جایگزین معادن فرسوده شوند، با تشدید سختگیری‌ها برای صدور مجوزهای زیست‌محیطی و با افزایش زمان انتظار برای دریافت آن‌ها سخت‌تر شده است. چنین مسائلی باعث شده تا راه‌اندازی پروژه‌های جدید زمان‌بر و پرهزینه‌تر و تامین مالی آن‌ها سخت‌تر از قبل شود.

برای بررسی اینکه چگونه عوامل مطرح شده باعث ایجاد محدودیت در روند عرضه محدود مس شده است، باید حدود هزار مایل از شمال پایتخت شیلی به معدن «Chuquicamata» سفر کرد. فلز

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات‌آنلاین» و به نقل از پایگاه «Mining»، هر سه فلز مس، لیتیوم و نیکل نقش بسیار مهمی در گذار به انرژی‌های تجدیدپذیر دارند و افزایش استفاده از آن‌ها در صنایع سبز باعث خواهد شد مصرف سوخت‌های فسیلی که منجر به افزایش دمای هوا در سطح زمین شده‌اند، با روندی نزولی همراه شود. با این وجود، افزایش قیمت مس را می‌توان به کاربردهای متنوع این فلز در مقایسه با لیتیوم و نیکل در بخش‌های مختلفی همچون لوله‌کشی ساختمان، تولید خودرو، سیم‌کشی برق و... نسبت داد.

حتی تعدادی از تحلیلگران محافظه‌کار نیز با افزایش سرمایه‌گذاری‌ها در فرایند کربن‌زدایی توسط دولت‌ها و شرکت‌ها، رشد تقاضا برای فلز

استفاده از دانش و فناوری را در استخراج معادن زیرزمینی جهان درنور دیده‌است. سایر شرکت‌های معدنی فعال در شیلی نیز که قصد افزایش عمر مفید پروژه‌های تحت نظارت خود را دارند، با مشکلاتی مواجه شده‌اند. در همین راستا می‌توان به توسعه معدن مس «Quebrada

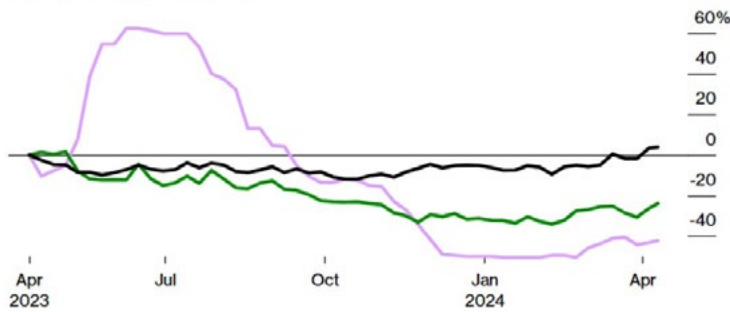
طی مصاحبه‌ای در روز ۱۵ آوریل ۲۰۲۴، ضمن اشاره به پیچیدگی مربوط به تکمیل بزرگ‌ترین پروژه‌های معدنی در جهان در این منطقه و وجود سنگلاخ‌های فراوان و نامشخص بودن وضعیت دوام آن‌ها پس از برداشته شدن توسط دستگاه‌های حفاری، افزود: شرکت «Codelco» با راه‌اندازی این پروژه، مرز

معادن مذکور استخراج کرد، کاهش پیدا کند. حدود دو دهه گذشته، شرکت با مالکیت دولتی «Codelco» شروع به ارائه برنامه‌هایی برای ساخت یک معدن زیرزمینی مدرن در پیرامون معدن «Chuquicamata» کرد تا امکان برداشت از ذخایر آن به روش زیرزمینی فراهم شود.

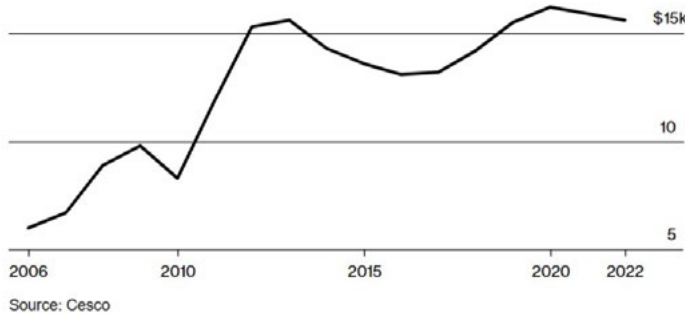
وضعیت تغییر قیمت کالاها

Change in Commodity Prices

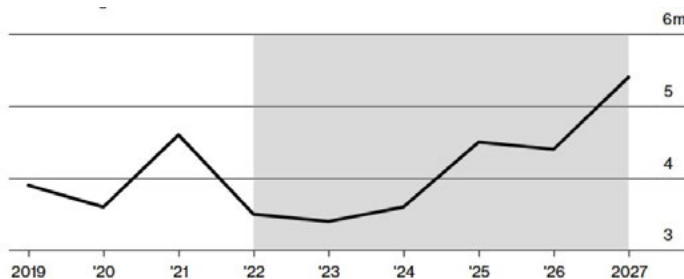
✓ Copper ✓ Nickel ✓ Lithium



نسبت سرمایه‌گذاری به تولید بر حسب دلار در هر تن



کسری حجم عرضه مس بر حسب تن



این شرکت در ابتدا حدود دو میلیارد دلار سرمایه برای راه‌اندازی پروژه مذکور اختصاص داد. زمانی که هیئت مدیره شرکت «Codelco» قرارداد مربوط به این پروژه را در سال ۲۰۱۴ امضا کرد، بودجه اختصاص یافته به چهار میلیارد و ۲۰۰ میلیون دلار افزایش یافت. در زمان افتتاح این پروژه در سال ۲۰۱۹، مبلغ سرمایه‌گذاری به پنج میلیارد و ۵۰۰ میلیون دلار رشد پیدا کرد. آخرین برآوردها نشان می‌دهد که بودجه اختصاصی مذکور به هفت میلیارد دلار رسیده است که آن را به بزرگ‌ترین سرمایه‌گذاری تاریخ شرکت «Codelco» تبدیل می‌کند.

با چنین مبلغی، شرکت «Codelco» زمینه حضور مهندسان و زمین‌شناسان باتجربه و ماهری را فراهم کرده است و تا به امروز، آن‌ها موفق به حفر بیش از ۹۰ مایل تونل در زیر معدن روباز شده‌اند. با این حال، این متخصصان در برنامه‌ریزی و اجرای پروژه با برخی اشتباهات محاسباتی نیز دست و پنجه نرم کرده‌اند.

طبق برنامه‌ریزی‌های انجام شده، معدن زیرزمینی مذکور در سال ۲۰۱۹ راه‌اندازی شد. با این وجود، به دلیل برخی مشکلات از جمله اشکال در طراحی، فروریختن بخش‌های از تونل و وجود ایراد در نصب سامانه انتقال نقاله‌ای تا سال ۲۰۳۰، ظرفیت تولید در معدن زیرزمینی مذکور به نرخ بهره‌برداری ۱۰۰ درصدی نخواهد رسید که حداقل چهار سال دیرتر از زمان برنامه‌ریزی شده برای انجام این کار است.

وقفه‌ها و موانع ایجاد شده باعث شد تا میزان کل تولید در معدن «Chuquicamata» در سال ۲۰۲۳، به کمتر از ۲۵۰ هزار تن مس برسد که در مقایسه با میزان تولید ۵۰۰ هزار تنی گزارش شده در سال ۲۰۱۰، نشان از یک روند کاهشی دارد.

ماکسیمو پاچکو، مدیرعامل شرکت «Codelco»

بر اساس تحلیل شرکت «Flashpoint Capital» از ۴۰ پروژه مطرح مس در سراسر جهان، تعداد ۳۱ پروژه با موانع زیست‌محیطی، نظارتی و یا مشکلات اقتصادی قابل توجهی روبه‌رو هستند. بر اساس گزارش شرکت «Colby Mintram»، برخی از این مشکلات به قدری جدی هستند که امکان توسعه پروژه‌ها را در حاله‌ای از ابراهام قرار داده‌اند.

چنین مشکلاتی ممکن است تمایل شرکت‌های معدنی برای راه‌اندازی پروژه‌های جدید را کاهش دهد. در همین راستا، شرکت «Goldman Sachs» تخمین می‌زند که حدود ۱۵۰ میلیارد دلار سرمایه در دهه آینده برای جبران کمبود حجم عرضه سالانه هشت میلیون تن مس نیاز خواهد بود.

جرمی ویر، مدیرعامل شرکت «Trafigura» طی کنفرانسی که اخیراً با موضوع مس در شهر سانتیاگو شیلی برگزار شد، اظهار داشت: این امر مستلزم افزایش قیمت مس از ۹ هزار و ۵۰۰ دلار در

که بخشی از فعالیت معدنی آن در کشور شیلی انجام می‌شود، دریافت مجوزهای مرتبط با فعالیت در معادن این کشور را بسیار زمان‌بر و حتی کلافه‌کننده خواند.

در کشورهایی مانند شیلی و پرو، شماری از تولیدکنندگان بزرگ در راستای کاهش مراحل تشریفات اداری لابی کرده‌اند و این مسئله را به گونه‌ای تبلیغ می‌کنند که در حال گذار به استفاده از روش‌های پاک‌تر و کاهش آسیب‌رسانی به محیط زیست در کنار افزایش تعامل با جوامع محلی هستند. با این حال، این گونه رفتارها میان تمام شرکت‌های معدنی رایج نیست.

گفتنی است دولت پاناما در ماه دسامبر ۲۰۲۳ به دنبال اعتراضات شدید مدنی در این کشور، فعالیت در یکی از بزرگ‌ترین معادن مس جهان را به طور موقت متوقف کرد. این تصمیم دولت باعث شد قیمت فلز مس در بازارهای جهانی با افزایش همراه شود.

تحت مدیریت شرکت «Blanca Ltd» اشاره کرد که نسبت به بودجه اختصاص داده شده، حدود چهار میلیارد دلار هزینه بیشتری به همراه داشته است. همچنین شرکت «Anglo American Plc»، حداقل ۱۴ سال را صرف انجام مطالعات زیست‌محیطی و سایر کارهای اداری برای انجام فاز تعمیرات اساسی در معدن تحت نظارت خود در شیلی یعنی معدن «Los Bronces» کرد و حدود سه میلیارد دلار بدین منظور اختصاص داد.

ایوان آریاگادا، مدیر اجرایی شرکت «Antofagasta Plc» عنوان کرد: مقیاس راه‌اندازی و یا توسعه پروژه‌ها در حال افزایش بوده و هزینه انجام آن‌ها نیز با روند صعودی همراه بوده است.

وی همچنین به بررسی‌ها و مطالعات انجام شده شرکت «Antofagasta Plc» در مورد توسعه معدن «Centinela» و تصمیم به اختصاص حدود ۵٫۴ میلیارد دلار در اواخر سال ۲۰۲۳ برای انجام این کار اشاره کرد.

مرکز مطالعات مس و معدن (Cesco)، یک سازمان تحقیقاتی مستقر در شهر سانتیاگو پایتخت شیلی که اخیراً رویدادی را میزبانی کرده بود، اعلام کرد که سرمایه‌گذاری مورد نیاز برای تولید یک تن مس در شیلی، از سال ۲۰۰۶ تاکنون به میزان پنج برابر افزایش یافته است.

راه‌اندازی معادن جدید در سراسر جهان اغلب با چالش‌هایی همراه بوده است. طبق گزارش موسسه «Bloomberg Intelligence» در چند سال گذشته، زمان اکتشاف معادن تا رسیدن به فاز تولید به طور متوسط چهار سال افزایش یافته و به ۱۴ سال رسیده است. بر خلاف بخش معدن، زمان اکتشاف تا آغاز فرایند تولید در صنعت نفت کمتر است. به عنوان مثال، زمان اکتشاف تا رسیدن به فرایند تولید در برخی از میدان‌های نفتی مدرن مانند میدان‌های نفتی نزدیک سواحل گویان، تنها پنج سال به طول می‌انجامد.

شرکت‌های معدنی اغلب از تشریفات اداری به عنوان مانعی بزرگ در توسعه و یا راه‌اندازی معادن نام می‌برند.

روکه بناویدس، مدیر شرکت «Buenaventura»



۲۰۱۶، شرکت مذکور پیش‌بینی کرد که میانگین تولید سالانه خود را تا سال ۲۰۴۰ به ۲,۱ میلیون تن افزایش دهد. طبق ارائه آخرین گزارش شرکت «Codelco»، رقم اعلام شده به حدود ۱,۶ میلیون تن کاهش یافته است.

شرکت «Codelco» اکنون در موقعیتی قرار دارد که ناچار است به طور هم‌زمان چهار معدن بزرگ را به عنوان بخشی از یک پروژه با بودجه ۴۰ میلیارد دلاری مدیریت کند. در همین راستا، مدیریت ارشد شرکت «Codelco» با بازنگری در ساختارهای گزارش‌دهی، به سوالات مطرح شده پیرامون موانع ایجاد شده در معدن «Chuquicamata» و سایر معادن تحت مدیریت خود پاسخ داده است.

در زمانی که روبن آوارادو در ماه سپتامبر ۲۰۲۳ به سمت مدیرعاملی شرکت «Codelco» دست پیدا کرد، توسعه پروژه‌ها غیرمتمرکز شده و مسئولیت بخش‌های مختلف با آن‌ها برگردانده شده است. هیئت مدیره شرکت مذکور در ادامه بیان کرد: با آغاز مجدد فعالیت در روند پروژه‌ها، بازیابی تدریجی در روند تولید در معادن تحت مدیریت شرکت ایجاد خواهد شد.

با این حال، خوان ایگناسیو گوژمان، مدیر شرکت «GEM» اظهار داشت: به نظر می‌رسد موانع و چالش‌های پیش روی شرکت «Codelco» همچنان گریبان این شرکت خواهد بود؛ مگر اینکه شرکت «Codelco» در نحوه تصمیم‌گیری‌های خود تغییراتی را ایجاد کند.

به گفته وی، اگر مشکلات بنیادی شرکت «Codelco» در رابطه با معدن «Chuquicamata» حل نشود، بخش کسب درآمد این شرکت با چالش مواجه خواهد شد.

مدیرعامل شرکت «Codelco» معتقد است مدیریت قبلی بیش از آن چیزی که در توان وی بوده، توسعه پروژه‌ها را دستخوش تغییرات کرده است و توسعه چهار پروژه بزرگ به طور هم‌زمان را می‌توان یکی از اشتباهات راهبردی وی اعلام کرد. پاچکو خاطر نشان کرد: به دلیل محدودیت در دسترسی به منابع در کشور شیلی، بهتر است هر پروژه به صورت جداگانه و یک‌به‌یک توسعه پیدا کند.

منجر به ایجاد شرایطی شده که در آن میزان تولید مس در شیلی به پایین‌ترین سطح در دو دهه اخیر رسیده است. یکی از مهم‌ترین مشکلاتی که شرکت «Codelco» و برخی از شرکت‌های دیگر در سراسر جهان در معادن مس تحت مدیریت خود با آن مواجه هستند، کاهش عیار سنگ‌های معدنی است. بر همین اساس، میزان مواد معدنی قابل استخراج از سنگ‌های معدنی در دو دهه گذشته از حدود یک درصد به ۰,۵ درصد کاهش یافته است. در همین حال، اکتشافات انجام شده برای یافتن معادن مس در دهه گذشته، نتایج کمتری را به دنبال داشت و این روند در حال حاضر هم ادامه دارد.

شرکت «Codelco» همراه با دولت شیلی بهای اولویت دادن به سرمایه‌گذاری در دارایی‌های دولتی را می‌پردازند. به علاوه این دو، سرمایه‌گذاری در روند تعمیرات اساسی معادنی که عمر آن‌ها در حال اتمام است را به تعویق انداخته‌اند. در سال

هر تن فعلی، به بیش از ۱۰ هزار دلار در هر تن است. موسسه «CRU» بر خلاف بسیاری از تحلیلگران پیش‌بینی می‌کند که حجم تقاضا برای مس به تناسب افزایش پیدا خواهد کرد. این موسسه دلیل ارائه این پیش‌بینی را وجود برخی از محدودیت‌ها در روند عرضه مس عنوان کرد.

در همین راستا، مقیاس معادن کاهش یافته و از سوی دیگر هزینه‌های آن روند صعودی را تجربه کرده است. علاوه بر این، بیش از یک سوم پروژه‌های معدنی آتی در مکان‌هایی مانند کشور کنگو قرار دارند که ممکن است سرمایه‌گذاران را با خطرات سیاسی و موانع نظارتی قابل توجهی مواجه کند.

سیمون موریس، مدیر بخش فلزات پایه فعال در موسسه «CRU»، بر میزان اراده شرکت‌های معدنی برای استخراج مواد اولیه و برداشتن قدم نخست در این مسیر تأکید کرد.

برخی از مشکلات معدن «Chuquicamata»،





506.09

+1.36%

1,652.38

+2.75%

-

28,331.92

+0.30%

6,045.60

+0.14%

13,190.15

+0.98%

13,190.15

+0.98%

25,331.80

-0.63%

23,200.63

-0.39%

28,331.9

بورس و اقتصاد

وضعیت متلاطم ذخایر فلزات پایه در انبارهای بورس آتی شانگهای

اقدام غیرمنتظره بانک مرکزی سوئیس در کاهش نرخ بهره بانکی

در ماه مارس ۲۰۲۴ صورت پذیرفت؛

وضعیت متلاطم ذخایر فلزات پایه در انبارهای بورس آتی شانگهای

بر اساس ارزیابی موسسه «Fastmarkets»، حجم انبار ذخایر فلزات پایه در بورس آتی شانگهای وضعیت متفاوتی را طی ماه مارس ۲۰۲۴ تجربه کرد؛ به نحوی که حجم ذخایر آلومینیوم، مس، نیکل و روی آن دائماً در حال نوسان بود.

بررسی‌های انجام شده از وضعیت پنجره آربیتراژ واردات آلومینیوم چین در روز ۲۸ مارس ۲۰۲۴، نشانگر کاهش ۱۰۲،۹۲ دلار به ازای هر تن محموله‌های وارداتی است که نسبت به افت ۴۷،۵۹ دلار در هر تنی اعلام شده در روز اول مارس سال مذکور، کاهش بیشتری را نشان می‌دهد. برخی منابع مطلع از وضعیت صنعت آلومینیوم اظهار داشتند که افزایش حجم ذخایر آلومینیوم در انبارهای بورس آتی شانگهای، منعکس کننده شرایط صعودی اخیر در بازار آسیا است. یکی از معامله‌گران آلومینیوم مطرح کرد: تقریباً تمام مشارکت‌کنندگان بازار بر این باورند که پریمیوم نقدی در بازار ژاپن و کره جنوبی در سه ماهه دوم سال ۲۰۲۴ افزایش خواهد یافت. وی عنوان کرد: با توجه به نزدیکی بازار کره جنوبی و ژاپن به چین، حتی اگر پنجره آربیتراژ واردات برای چین بسته بماند، فروشنده‌گان می‌توانند در آینده نزدیک محموله‌های آلومینیوم انبار شده

ذخایر آلومینیوم در انبارهای بورس آتی شانگهای در ماه مارس ۲۰۲۴، بین ۲۰ هزار و ۹۰۰ تا ۲۱ هزار و ۹۰۰ تن اعلام شد که نسبت به ماه فوریه سال مذکور، حدود هفت هزار و ۹۰۰ تا هشت هزار و ۹۰۰ تن معادل ۱۵۴،۸ درصد افزایش داشت اما نسبت به مدت مشابه سال ۲۰۲۳، حدود ۵۳ هزار تا ۵۴ هزار تن یعنی ۶۰ درصد افت را به ثبت رساند. یکی از معامله‌گران در بازار بیان کرد: مشارکت‌کنندگان بازار به دلیل کاهش حجم ذخایر انبار آلومینیوم بورس آتی شانگهای در ماه فوریه ۲۰۲۴، اقدام به آغاز روند ذخیره‌سازی در این انبارها کرده‌اند. به گفته وی، فروشنده‌گان با توجه به بسته شدن پنجره آربیتراژ واردات عجله‌ای برای فروش محموله‌های انبار شده خود ندارند و ترجیح می‌دهند محموله‌های خود را به امید بهبود وضعیت پنجره آربیتراژ واردات طی ماه‌های آینده در انبارها نگه داشته و اقدام به فروش نکنند.

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از موسسه «Fastmarkets»، موجودی آلومینیوم ذخایر انبارهای بورس آتی شانگهای علی‌رغم بسته شدن پنجره آربیتراژ واردات در ماه مارس سال ۲۰۲۴ نسبت به ماه قبل از آن، حدود بیش از ۱۵۰ درصد افزایش یافت. طبق بررسی‌های انجام شده توسط موسسه «Fastmarkets»، این موسسه در روز سه‌شنبه ۹ آوریل ۲۰۲۴ اعلام کرد فروشنده‌گانی که محموله‌های آن‌ها در انبارهای ذخایر بورس آتی شانگهای قرار دارد، در بحبوحه اندک فرصت باقیمانده از باز بودن پنجره آربیتراژ واردات، چندان عجله‌ای برای فروش محصولات خود ندارند. با این حال، این افراد امیدوارند شرایط پنجره آربیتراژ واردات در ماه‌های پیش رو وضعیت بهتری نسبت به شرایط فعلی داشته باشد.

■ **افزایش حجم ذخایر آلومینیوم**
طبق ارزیابی موسسه «Fastmarkets»، حجم

شانگهای و تقبل هزینه ارسال توسط خریدار (cif) را حدود صفر تا ۲۰۰ دلار در هر تن ارزیابی کرد که نسبت به ارقام ارائه شده در ۱۹ دسامبر سال ۲۰۲۳ تغییری را به ثبت نرسانده است.

جهش مجدد حجم ذخایر مس

طبق اعلام موسسه «Fastmarkets»، حجم ذخایر مس در انبارهای بورس آتی شانگهای دوباره با افزایش همراه شد. با این حال، وضعیت حجم واردات از طریق پنجره آربیتراژ در شرایط مناسبی قرار ندارد.

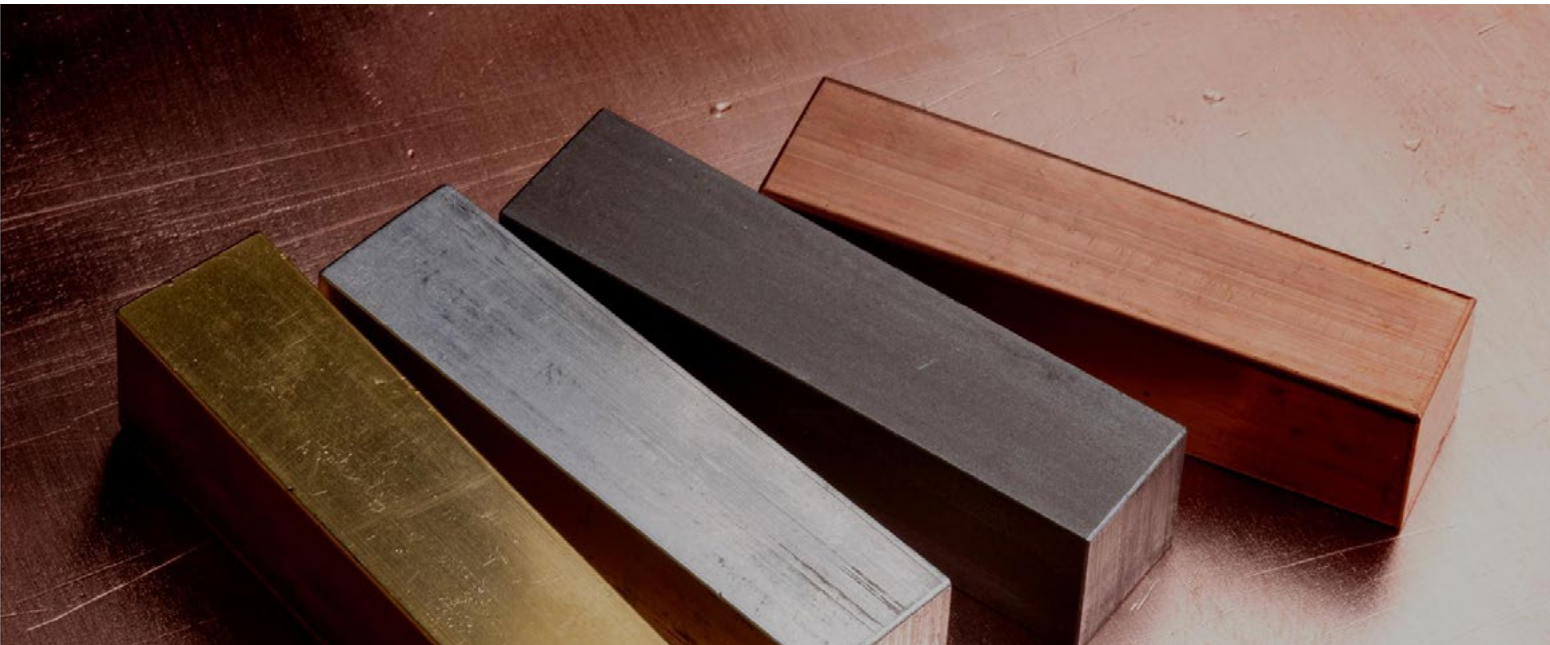
انبارهای بورس آتی شانگهای را حدود سه هزار و ۴۵۰ تا چهار هزار و ۴۵۰ تن در روز ۲۹ مارس ۲۰۲۴ ارزیابی کرد که با حجم ذخایر دو هزار و ۷۰۰ تا چهار هزار و ۷۰۰ تن گزارش شده در ماه فوریه سال میلادی جاری قابل قیاس است.

فعالان بازار این روند کاهشی را به ادامه صادرات محموله نیکل‌های ذخیره شده در انبارهای تولیدکنندگان در چین نسبت دادند. در همین رابطه، یکی از معامله‌گران نیکل مستقر در شانگهای به دریافت پیشنهاد قیمت ۵۰ دلار در هر تن از سوی مصرف‌کنندگان جدید در خارج از چین اشاره کرد.

خود را با قیمت مناسب در بازار ژاپن یا کره جنوبی به فروش برسانند.

این معامله‌گر آلومینیوم تاکید کرد: اکثر فروشندگان تمایلی به فروش محموله‌های انبار شده خود ندارند. با این حال، با در دسترس قرار دادن حجم اندکی از محصولات خود به دلیل کاهش حجم فشارها بر مصرف‌کنندگان در بازار مخالفتی نمی‌کنند.

ارزیابی ماهانه موسسه «Fastmarkets» از پرمیوم آلومینیوم آلبیژی (P1۰۲۰A)، موجود در انبار ذخایر بورس آتی شانگهای، رقم ۱۳۵ تا ۱۴۵ دلار در



یکی از مشارکت‌کنندگان بازار مس، حجم خرید در بازار فیزیکی کاتدهای مس از ذخایر انبارها را به دلیل زیان به ثبت رسیده در مدت زمان باز بودن پنجره آربیتراژ واردات بسیار محدود اعلام کرد. همچنین برخی از واحدهای ذوب مس، حجمی از محموله‌های تولیدی خود را به انبارهای بورس آتی شانگهای تحویل داده‌اند که این مسئله خود گواهی بر افزایش حجم ذخایر مس در این انبار ذخایر است.

شماری دیگر از فعالان بازار اعلام کردند که واحدهای ذوب مس پس از آغاز فصل تعمیرات و

به گفته این معامله‌گر، اکثر محموله‌های صادراتی نیکل در سیستم ذخایر بورس فلزات لندن، ثبت و به انبارهای این بورس تحویل داده شده‌اند و بر همین اساس تولیدکنندگان جدید نیکل در چین، با کمبود حجم تقاضا از سوی صنایع پایین‌دستی مواجه شده‌اند.

موسسه «Fastmarkets» پرمیوم پلیت نیکل برش نخورده با خلوص حداقل ۹۹٫۸ درصد نیکل موجود در ذخایر انبارهای بورس آتی شانگهای و پرمیوم پلیت نیکل برش نخورده با خلوص حداقل ۹۹٫۸ درصد نیکل، با شرط تحویل محموله در بندر

هر تن در روز ۲۶ مارس ۲۰۲۴ را نشان داد که نسبت به ماه فوریه سال میلادی جاری، تغییری در آن به ثبت نرسید.

کاهش حجم ذخایر انبارهای نیکل

حجم ذخایر نیکل در انبارهای بورس آتی شانگهای در ماه مارس ۲۰۲۴ همچنان در حال کاهش است و شرکت‌های تولیدکننده چینی همچنان به صادرات محموله‌های ذخیره شده خود در انبارها ادامه می‌دهند.

موسسه «Fastmarkets» حجم ذخایر نیکل در

مذکور در تاریخ هشتم آوریل سال ۲۰۲۴، همان رقم قبلی ۴۰ تا ۵۸ دلار در هر تن اعلام شد.

■ ثابت ماندن حجم موجودی ذخایر روی

به گزارش موسسه «Fastmarkets»، حجم موجودی ذخایر روی در انبارهای بورس آتی شانگهای در ماه مارس ۲۰۲۴ بدون تغییر باقی ماند و بر همین اساس جریان نقدینگی در این انبارها روند نزولی به خود گرفت.

طبق گزارش‌های دریافتی، حجم ذخایر چهار انبار روی بورس آتی شانگهای بسیار پایین اعلام شده است. به گفته برخی منابع، به دلیل بسته بودن پنجره آربیتراژ تمایل مصرف‌کنندگان به خرید محموله‌های وارداتی کاهش یافته است.

این موسسه حجم ذخایر روی موجود در انبارهای بورس آتی شانگهای را در پایان ماه مارس ۲۰۲۴، رقمی بین یک هزار تا دو هزار تن ارزیابی کرد که در مقایسه با مدت مشابه سال ۲۰۲۳، حدود ۵۷٫۱ درصد کاهش را نشان می‌دهد.

بر اساس محاسبات صورت گرفته و در مدت زمان باز بودن پنجره آربیتراژ واردات روی در ماه مارس ۲۰۲۴، به طور متوسط ۹۲٫۶۲ دلار در هر تن زیان به ثبت رسیده است که نسبت به میانگین ضرر ۷۰٫۲۴ دلار در هر تن گزارش شده در ماه فوریه سال میلادی مذکور افزایش داشت.

در همین راستا، موسسه «Fastmarkets» پریمیوم شمش روی گالوانیزه (SHG) با خلوص حداقل ۹۹٫۹۹۵ درصد، با شرط تحویل محموله در بندر شانگهای و تقبل هزینه ارسال توسط خریدار (cif) را در روز ۲۶ مارس ۲۰۲۴، حدود ۹۰ تا ۱۲۰ دلار در هر تن ارزیابی کرد که نسبت به پریمیوم ۱۰۰ تا ۱۲۰ دلار در هر تن اعلام شده در روز ۲۷ فوریه سال مذکور کاهش را به ثبت رساند.

علاوه بر این، پریمیوم شمش روی گالوانیزه (SHG) با خلوص حداقل ۹۹٫۹۹۵ درصد موجود در انبار ذخایر بورس آتی شانگهای، رقمی حدود ۱۰۰ تا ۱۲۰ دلار در هر تن در ۲۶ مارس ۲۰۲۴ اعلام شد که نسبت به پریمیوم ارزیابی شده در پایان ماه ژانویه سال جاری میلادی تغییری در آن مشاهده نشد.

نگهداری به این دلیل که تولیدکنندگان مس در چین با مشکل کاهش حجم عرضه کنسانتره مس مواجه بودند، حجم محموله‌های مس تحویلی به انبارهای بورس آتی شانگهای را کاهش دادند.

در همین راستا، موسسه «Fastmarkets» حجم ذخایر مس در انبارهای بورس آتی شانگهای را در ماه مارس سال ۲۰۲۴، بین ۵۵ هزار تا ۵۸ هزار تن اعلام کرد که نسبت به حجم ۳۲ هزار تا ۳۴ هزار تن به ثبت رسیده در ماه فوریه ۲۰۲۴ افزایش داشت. طبق آخرین بررسی‌های انجام شده، حجم ذخایر انبار مس مذکور در روز هشتم آوریل سال جاری میلادی، در مجموع حدود ۶۲ هزار تا ۶۵ هزار تن اعلام شد.

این موسسه با اشاره به زیان به ثبت رسیده در مدت زمان باز بودن پنجره آربیتراژ واردات که مانع از افزایش حجم واردات شد، اعلام کرد که این مسئله بر وضعیت پریمیوم کاتدهای مس ذخیره شده در انبارها تأثیر گذاشته است.

موسسه «Fastmarkets» میانگین ضرر ماهانه در زمان باز بودن پنجره آربیتراژ واردات مس را حدود ۱۸۱٫۸۲ دلار به ازای هر تن در ماه مارس ۲۰۲۴ ارزیابی کرد که نسبت به زیان ۱۵۴٫۸۵ دلار در هر تن اعلام شده در ماه فوریه سال مذکور کاهش را تجربه کرد.

بر اساس ارزیابی روزانه انجام شده توسط موسسه مذکور، پریمیوم کاتد مس با گرید «A»، موجود در انبارهای بورس آتی شانگهای را رقمی حدود ۳۵ تا ۵۵ دلار در هر تن در روز ۲۸ مارس ۲۰۲۴ اعلام کرد که در مقایسه با پریمیوم ۴۵ تا ۶۵ دلار در هر تن گزارش شده در روز ۲۹ فوریه سال جاری میلادی کاهش داشت.

طبق آخرین ارزیابی‌های صورت گرفته در روز هشتم آوریل ۲۰۲۴، پریمیوم این محصول بین ۳۵ تا ۵۰ دلار در هر تن گزارش شد. علاوه بر این، ارزیابی روزانه موسسه «Fastmarkets» برای پریمیوم کاتد مس با گرید «A»، با شرط تحویل محموله در بندر شانگهای و تقبل هزینه ارسال توسط خریدار (cif)، رقمی حدود ۴۰ تا ۵۸ دلار در هر تن در روز ۲۸ مارس سال ۲۰۲۴ را نشان داد که با رقم پریمیوم ۴۳ تا ۶۰ دلار در هر تن تعیین شده در تاریخ ۲۹ فوریه سال مذکور قابل مقایسه است. طبق آخرین ارزیابی صورت گرفته، پریمیوم محصول

به گزارش موسسه «Fastmarkets»، حجم موجودی ذخایر روی در انبارهای بورس آتی شانگهای در ماه مارس ۲۰۲۴ بدون تغییر باقی ماند و بر همین اساس جریان نقدینگی در این انبارها روند نزولی به خود گرفت

گهرزمین نبض تپنده تولید و توسعه



(سهامی عامه)
شرکت سنگ آهن گهرزمین
Goharzamin Iron Ore .Co
روابط عمومی و امور بین الملل



 GOHAEZAMIN.CO

 WWW.GOHAEZAMIN.COM

برخلاف پیش بینی اقتصاددانان رخ داد؛

اقدام غیرمنتظره بانک مرکزی سوئیس در کاهش نرخ بهره بانکی

بانک مرکزی سوئیس در یک اقدام غیرمنتظره اعلام کرد که نرخ بهره بانکی فعلی ۱,۵ درصدی این کشور را ۰,۲۵ واحد درصد کاهش خواهد داد؛ این در حالی است که انتظار می رود نرخ تورم در سوئیس در سال ۲۰۲۴، همچنان کمتر از ۲ درصد باقی بماند.

بانک مرکزی سوئیس اخیراً اعلام کرد که احتمالاً سوئیس در ماه های باقیمانده از سال ۲۰۲۴، رشد اقتصادی اندکی را تجربه خواهد کرد و بر مبنای آن، نرخ تولید ناخالص داخلی این کشور حدود یک درصد افزایش را به ثبت خواهد رساند.

طبق اظهارات رئیس بانک مرکزی سوئیس، ارائه پیش بینی ها با توجه به وضعیت نابسامان اقتصادی جهانی دشوار خواهد بود.

جردن یکی از چالش های تأثیرگذار بر پیش بینی ها را کاهش فعالیت های اقتصادی در کشورهای جهان دانست و افزود: عملکرد وضعیت پرداخت وام مسکن و بخش املاک و مستغلات در سه ماهه اخیر به میزان قابل توجهی ضعیف بوده است.

رئیس بانک مرکزی سوئیس عنوان کرد: آن طور که آمارها نشان می دهد، عملکرد ضعیف در بخش های اعلام شده همچنان در ماه های آینده به قوت خود باقی خواهد ماند؛ ضمن اینکه تنش های ژئوپلیتیکی ممکن است بر افق اقتصادی بین المللی تأثیر منفی بگذارد.

بر اساس ارزیابی های صورت گرفته از سوی بانک مرکزی سوئیس در سطح کلان، رشد اقتصاد جهانی طی سه ماهه آینده «متوسط» پیش بینی شده است که به لطف اتخاذ سیاست گذاری های پولی انبساطی، این

بانکی را مجدداً دو مرتبه دیگر کاهش دهد. با این حال، به نظر می رسد با توجه به در دستور کار قرار دادن رویکرد انبساطی از سوی این بانک، نرخ تورم در سال ۲۰۲۴ کمتر از پیش بینی های ارائه شده باشد.

بر اساس پیش بینی تحلیلگران شرکت «Capital Economics»، نرخ تورم در سوئیس نسبت به پیش بینی های ارائه شده از سوی بانک مرکزی این کشور و پیش از رسیدن به زیر نرخ یک درصد در سال ۲۰۲۵، در حدود ۱,۲ درصد در سال ۲۰۲۴ باقی خواهد ماند.

این تحلیلگران در ادامه افزودند: پیش بینی می شود که بانک مرکزی سوئیس در نشست های آتی خود طی ماه های سپتامبر و دسامبر ۲۰۲۴، نرخ بهره بانکی را کاهش دهد و نرخ سیاستی را یک درصد اعلام کند. به گفته آن ها، انتظار می رود نرخ های اعلام شده در سال های ۲۰۲۵ و ۲۰۲۶ در محدوده پیش بینی شده باقی بماند.

علاوه بر این، احتمال می رود که نشست آتی ماه سپتامبر ۲۰۲۴، آخرین جلسه بانک مرکزی سوئیس تحت مدیریت توماس جردن به عنوان رئیس این بانک باشد که پس از ۱۲ سال در پایان ماه مذکور از سمت خود کناره گیری خواهد کرد.

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از شبکه خبری «CNBC»، شماری از اقتصاددانان که در نظر سنجی این واحد خبری شرکت کرده بودند، انتظار داشتند که بانک مرکزی سوئیس نرخ بهره بانکی را ۱,۷۵ درصد اعلام کند.

چند ماهی است که نرخ تورم در سوئیس به زیر ۲ درصد و در محدوده های که بانک مرکزی این کشور اعلام کرده بود، بازگشته است. بر اساس پیش بینی های جدید، نرخ تورم در سوئیس احتمالاً در چند سال آینده در همین محدوده باقی خواهد ماند. لازم به ذکر است که نرخ تورم در این کشور در ماه فوریه ۲۰۲۴ کاهش یافت و به ۱,۲ درصد رسید.

همچنین بانک مرکزی سوئیس پیش بینی نرخ تورم سالانه خود را کاهش داد. در همین راستا، این بانک متوسط نرخ تورم در سال ۲۰۲۴ را ۱,۴ درصد پیش بینی کرد که نسبت به برآورد ۱,۹ درصدی ارائه شده خود در ماه دسامبر ۲۰۲۳ و نرخ تورم ۱,۲ درصد پیش بینی شده برای سال ۲۰۲۵ کاهش را نشان داد. علاوه بر این، بانک مرکزی سوئیس میانگین نرخ تورم ۱,۱ درصدی را برای سال ۲۰۲۶ اعلام کرد.

پس از اعلام این خبر، تحلیلگران شرکت «Capital Economics» پیش بینی کردند بانک مرکزی سوئیس در سال جاری میلادی نرخ بهره

روند رشد با کاهش احتمالی تورم همراه خواهد بود. جردن در یک مصاحبه تلویزیونی با سیلويا آمارو از شبکه «CNBC»، اظهار داشت: پیش‌بینی افت نرخ تورم، فرصتی را برای بانک مرکزی سوئیس در راستای کاهش نرخ بهره بانکی فراهم کرد. با این وجود، وی از هرگونه اظهارنظر در خصوص احتمال ارائه پیش‌بینی سه نرخ کاهش بهره بانکی تا پایان سال ۲۰۲۴ اجتناب کرد.

وی اتخاذ تصمیمات جدید در رابطه با نرخ بهره از سوی بانک مرکزی سوئیس را منوط به وضعیت اقتصادی یا احتمال کاهش فشار تورمی در ماه ژوئن ۲۰۲۴ دانست و گفت: بانک مرکزی سوئیس آماده است در صورت لزوم، اقدامات لازم را برای حفظ ارزش فرانک سوئیس انجام دهد زیرا هم‌زمان با افزایش نرخ تورم، ارزش پول ملی سوئیس نسبت به دیگر ارزها کاهش می‌یابد. در همین راستا، بانک مرکزی سوئیس به صراحت اعلام کرده است که در صورت لزوم در بازار ارز خارجی ورود خواهد کرد و به منظور کنترل اوضاع ممکن است از ابزار سیاست‌های پولی استفاده کند. جردن در پاسخ به این سوال که آیا سایر بانک‌های مرکزی، اقداماتی مشابه اقدامات بانک مرکزی سوئیس

را انجام خواهند داد، گفت: هیچ نگرانی بابت تاثیر احتمالی اقدام آن‌ها بر فرانک سوئیس وجود ندارد. رئیس بانک مرکزی سوئیس معتقد است که وضعیت ثبات قیمت‌ها در سطح جهانی به سود همه کشورها خواهد بود. با این حال، ممکن است این مسئله موجب اختلاف در نرخ بهره بانک‌های مرکزی در سراسر جهان شود. وی تصریح کرد: ثبات قیمت‌های جهانی، تاثیر بسیار مثبتی بر اقتصاد جهانی و همچنین اقتصاد کشور سوئیس خواهد داشت.

■ کاهش نرخ بهره بانکی در کشور توسعه یافته سوئیس

سوئیس، اولین اقتصاد توسعه یافته‌ای است که نرخ بهره را پس از پشت سر گذاشتن یک دوره طولانی فشارهای تورمی بالا که به دلیل تاثیر ویروس کرونا بر روند تجارت جهانی و جنگ روسیه در اوکراین تشدید شده بود، کاهش داده است. لازم به ذکر است در سال ۲۰۲۳، وضعیت آشفته در فضای بانکی و اقدام بانک مرکزی این کشور به ادغام بانک ورشکسته «Credit Suisse»، موجب شد اقتصاد سوئیس تحت تاثیر این اتفاق قرار بگیرد.

جردن در ادامه مصاحبه خود با شبکه «CNBC»، ضمن تاکید بر لزوم وجود جریان نقدینگی در بانک‌های سوئیس، یادآور شد: بهتر است در صورت نیاز به افزایش جریان نقدینگی، تعداد وثیقه‌های بانکی به موازات آن افزایش پیدا کند.

وی در پاسخ به این سوال که آیا پرداخت کنندگان وام در سوئیس چنین اقدامی را انجام خواهند داد، گفت: در حال حاضر گفت‌وگوهای بسیار مناسبی در سوئیس میان بانک‌ها و بانک مرکزی برقرار است. به گفته رئیس بانک مرکزی سوئیس، رخدادهای مارس ۲۰۲۳ و همچنین اعلام ورشکستگی برخی از بانک‌ها در ایالات متحده آمریکا به وضوح نشان داد که مشکلات نقدینگی می‌تواند برای بانک‌ها مشکل‌ساز شود.

جردن با اشاره به اهمیت موضوع نقدینگی، بیان کرد: امکان دسترسی به وثیقه بانکی در مواقع اضطراری بسیار حائز اهمیت بوده و به همین دلیل بهتر است مسیر درپیش گرفته شده تداوم داشته باشد.

لازم به ذکر است که بانک مرکزی سوئیس از سال ۲۰۲۴ حدود ۴٫۵ درصد فعلی اعلام کرد.

به گزارش خبرگزاری رویترز، آیدا ولدن باچه، رئیس بانک مرکزی نروژ «Norges Bank»، روز پنج‌شنبه ۱۸ آوریل ۲۰۲۴ در یک کنفرانس مطبوعاتی عنوان کرد: با توجه به نرخ بهره بانکی کاهشی اعلام شده، به نظر می‌رسد این روند نزولی به احتمال زیاد در ماه سپتامبر ۲۰۲۴ نیز ادامه خواهد یافت. همچنین بانک مرکزی انگلیس در کنفرانسی مطبوعاتی، نرخ بهره بانکی را بدون تغییر رقم ۵٫۲۵ درصد اعلام کرد.

ارقام مربوط به نرخ بهره بانکی در سه بانک مرکزی مذکور پس از آنکه فدرال رزرو ایالات متحده آمریکا اخیراً پس از نشست ماه مارس خود، نرخ بهره بانکی را ثابت نگه داشت، ارائه شدند. با این وجود، فدرال رزرو در نشست مذکور انتظارات خود برای احتمال کاهش سه مرتبه‌ای نرخ بهره بانکی در سال ۲۰۲۴ را تکرار کرد. بانک مرکزی اروپا نیز سیاست‌های خود را در رابطه با اصلاح نرخ بهره بانکی تغییر نداد. با این حال، برخی کارشناسان مطرح کردند که ممکن است بانک مرکزی مذکور، نرخ بهره را در ماه ژوئن ۲۰۲۴ کاهش دهد.





صنایع تامین کننده

چین، بزرگترین صادرکننده مواد و فرآورده های نسوز

صنعت قالب سازی فراموش شده است



در سال ۲۰۲۲ رخ داد؛

چین، بزرگ ترین صادر کننده مواد و فرآورده های نسوز

در سال ۲۰۲۲، حدود هشت میلیون و ۸۳۰ هزار تن مواد نسوز به کشورهای جهان صادر شد. چین، هند و آلمان به ترتیب بزرگ ترین صادر کنندگان این مواد در سال ۲۰۲۲ بودند. چین با صادرات سه میلیون و ۱۰۰ هزار تن، با اختلاف زیادی نسبت به دو کشور دیگر در صدر جدول صادر کنندگان این مواد قرار گرفت. بیشترین واردات مواد نسوز در سال ۲۰۲۲ مربوط به کشورهای اندونزی، هند و فرانسه بود. این سه کشور در سال ۲۰۲۲، مجموعاً یک میلیون و ۸۴۰ هزار تن مواد نسوز وارد کردند که معادل ۲۱.۵ درصد تجارت جهانی این مواد در سال مذکور بود. اندونزی با حجم واردات ۹۱۹ هزار تن، بزرگ ترین وارد کننده نسوز در سال ۲۰۲۲ شناخته شد.



که مصرف نسوز بالایی دارند، ناچارند بخشی از نیاز خود را از طریق واردات تامین کنند.

بیش از ۳۰ درصد صادرات جهانی مواد نسوز در اختیار چین

در سال ۲۰۲۲، حدود هشت میلیون و ۸۳۰ هزار تن مواد نسوز در جهان صادر شد. چین با صادرات سه میلیون و ۱۰۰ هزار تن در این سال به عنوان بزرگ ترین صادر کننده مواد نسوز در جهان شناخته شد. سهم چین از صادرات جهانی این مواد در سال ۲۰۲۲ حدود ۳۵.۱ درصد بود. صادرات مواد نسوز چین در سال

شیشه، سرامیک، پالایش و پتروشیمی و به طور کلی صناعی که با حرارت بالا سر و کار دارند، از مصرف کنندگان مواد نسوز و دیرگداز به شمار می روند. مواد نسوز از نظر ترکیب شیمیایی و کاربرد تنوع زیادی دارند. با توجه به نوع ترکیبات و تکنولوژی مورد نیاز در تولید نسوز، ممکن است کشورها برخی از انواع نسوز را تولید و برخی دیگر را وارد کنند. علاوه بر این با توجه به تنوع این محصولات، ممکن است کشوری هم صادر کننده و هم وارد کننده بزرگ مواد نسوز باشد. میزان مصرف نسوز نیز در حجم واردات موثر است. کشورهایی

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت مشاوره اقتصادی آرمان آتورپات، مواد نسوز یا دیرگداز موادی هستند که در برابر حرارت زیاد مقاوم بوده و ذوب نمی شوند. این مواد اغلب در برابر فشار، ساییدگی، شوک حرارتی و تجزیه شیمیایی نیز از خود مقاومت نشان می دهند. مواد نسوز عمدتاً در دو نوع بی شکل و شکل دار عرضه می شوند که هر کدام کاربردهای خاص خود را دارند. آجر نسوز از رایج ترین انواع مواد نسوز مورد استفاده در صنایع است. صنایع فولاد، سیمان، آلومینیوم، مس،

گزارش انجمن جهانی فولاد، اندونزی و فرانسه در سال ۲۰۲۲ رتبه‌های پانزدهم و شانزدهم جهان از نظر تولید فولاد را به خود اختصاص دادند.

اندونزی بخش اعظم مواد نسوز خود را از چین تامین می‌کند. در سال ۲۰۲۲، اندونزی بیش از ۸۰۰ هزار تن مواد نسوز از این کشور خریداری کرد. کشورهای مالزی، هند و کره جنوبی نیز از دیگر تامین‌کنندگان مهم مواد نسوز اندونزی به شمار می‌روند. مهم‌ترین تامین‌کنندگان مواد نسوز هند کشورهای چین، آلمان، اتریش و ترکیه هستند. این کشورها در سال ۲۰۲۲، مجموعاً ۳۳۷ هزار تن مواد نسوز به هند صادر کردند که این رقم معادل ۶۷.۱ درصد نسوز وارداتی هند در این سال بود. بخش عمده نسوز وارداتی فرانسه نیز از مبداء آلمان و اسپانیا است. فرانسه در سال ۲۰۲۲، حدود ۱۸۸ هزار تن مواد نسوز از این دو کشور خریداری کرد که معادل ۴۵.۳ درصد کل واردات نسوز این کشور در این سال بود.

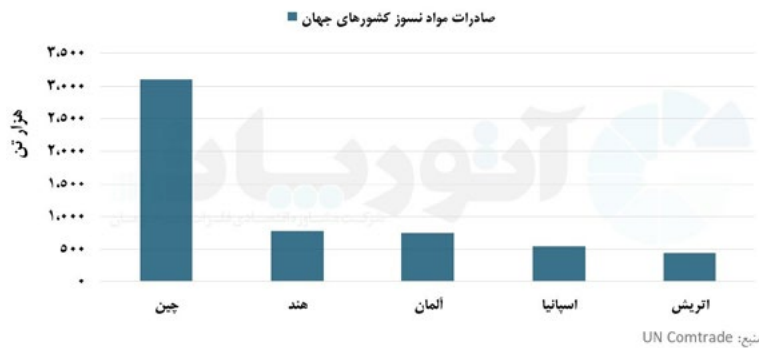
مواد نسوز جهان را به خود اختصاص دادند. این رقم در سال ۲۰۲۲ معادل ۱۷.۸ درصد و بخش عمده افزایش سهم این سه کشور در سال ۲۰۲۲ مربوط به اندونزی بود که واردات خود را از ۵۵۵ هزار تن در سال ۲۰۲۱، به ۹۱۹ هزار تن در سال ۲۰۲۲ رساند.

عمده‌ترین مصرف مواد نسوز در صنایع فولادسازی است. پس از آن صنایع تولید سیمان بیشترین سهم را در مصرف مواد نسوز دارند. بنابراین کشورهایایی که در زمینه این صنایع فعالیت بیشتری می‌کنند، مصرف نسوز بالاتری خواهند داشت. کشورهای هند و اندونزی با توجه به داشتن معادن غنی، از کشورهای مطرح در زمینه تولید فولاد و سیمان هستند. هند در زمینه تولید فولاد و سیمان رتبه دوم جهان را به خود اختصاص داده است و از این رو مصرف مواد نسوز آن نسبتاً قابل توجه است. اندونزی نیز از نظر تولید سیمان در بین ۱۰ کشور اول جهان قرار دارد. بر اساس

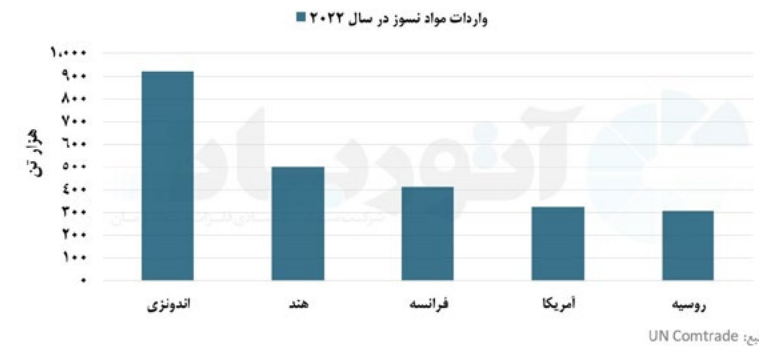
۲۰۲۲ در مقایسه با سال قبل از آن، رشد ۱۸.۲ درصدی داشته است. هند و آلمان نیز به ترتیب با حجم صادرات ۷۸۱ هزار تن و ۷۴۶ هزار تن در سال ۲۰۲۲، در جایگاه‌های دوم و سوم بعد از چین قرار گرفتند. سهم این دو کشور از تجارت جهانی مواد نسوز بسیار کمتر از چین است. در سال ۲۰۲۲، سهم هند در صادرات نسوز جهان ۸.۸ درصد و سهم آلمان ۸.۴ درصد بود. این سه کشور در سال ۲۰۲۲ با مجموع صادرات چهار میلیون و ۶۳۰ هزار تن، توانستند ۵۲.۴ درصد از صادرات جهانی نسوز را به خود اختصاص دهند. از نظر میانگین صادرات سالانه مواد نسوز طی سال‌های ۲۰۱۳ تا ۲۰۲۲، آلمان در رتبه دوم و هند در رتبه سوم قرار دارد اما از سال ۲۰۲۰ تا ۲۰۲۲، حجم صادرات هند از آلمان فراتر رفت.

اصلی‌ترین مقاصد صادراتی مواد نسوز چین کشورهای اندونزی، هند و کره جنوبی هستند. حجم صادرات مواد نسوز چین به اندونزی در سال ۲۰۲۲ حدود ۸۴۷ هزار تن بود. این رقم معادل ۲۷.۳ درصد صادرات مواد نسوز چین و ۹۲.۲ درصد واردات مواد نسوز اندونزی در این سال بود. به این ترتیب می‌توان گفت مهم‌ترین تامین‌کننده خارجی مواد نسوز اندونزی در این سال، کشور چین بوده است. مهم‌ترین خریداران مواد نسوز آلمان کشورهای ایتالیا، هند و انگلستان هستند. آلمان در سال ۲۰۲۲، حدود ۸۸ هزار تن مواد نسوز به این کشورها صادر کرد. بخش عمده صادرات مواد نسوز هند به مقصد کشورهای امارات متحده عربی، عربستان سعودی و انگلستان بود. در سال ۲۰۲۲، حدود ۱۱.۹ درصد نسوز صادراتی هند توسط این سه کشور خریداری شد.

نمودار ۱- صادرات مواد نسوز کشورهای مختلف جهان در سال ۲۰۲۲



نمودار ۲- واردات مواد نسوز کشورهای مختلف جهان در سال ۲۰۲۲



■ اندونزی، بزرگ‌ترین واردکننده مواد

نسوز در سال ۲۰۲۲

اندونزی در سال ۲۰۲۲ حدود ۹۱۹ هزار تن مواد نسوز وارد کرد و رتبه اول جهان را از نظر واردات این مواد به خود اختصاص داد. پس از اندونزی، هند و فرانسه به ترتیب با واردات ۵۰۲ هزار تن و ۴۱۵ هزار تن در جایگاه دوم و سوم جهان قرار گرفتند. این سه کشور در سال ۲۰۲۲، حدود ۲۱.۵ درصد از واردات

یک فعال صنعتی در گفت و گو با «فلزات آنلاین»:

صنعت قالب سازی فراموش شده است

یک سازنده قالب های فلزی گفت: قالب سازی به عنوان یک صنعت مادر و نخستین مرحله از تولید یک محصول محسوب می شود که از اهمیت بسزایی در مهندسی ساخت و تولید قطعات مورد نیاز صنایع مختلف همچون لوازم خانگی برخوردار است. با این وجود، افزایش بی رویه واردات برخی قطعات از چین، ادامه حیات معدود کارگاه های قالب سازی فعال در کشور را به خطر انداخته و جای خالی حمایت از کارفرمایان و کمبود نیروهای انسانی آموزش دیده و باتجربه، بر خطر تعطیلی این واحدها دامن زده است.

برای مثال قالب سازان سنبه ماتریس نیازمند پیچ، فنر، صفحات فولادی و... برای ساخت قالب های پیشنهادی هستند و اگر به هر علتی نتوانند هر یک از این محصولات را تامین کنند، بی شک میزان خرید و فروش واحدهای تولیدکننده این کالاها نیز دستخوش تغییراتی خواهد شد.

نیازمند تامین دستگاه های جدید فرز CNC هستیم

این سازنده قالب های فلزی ضمن اشاره به اهمیت به روزرسانی دستگاه های موجود در صنعت قالب سازی، عنوان کرد: در حال حاضر بخش عمده دستگاه های مورد استفاده در کارگاه های قالب سازی از رده خارج شده اند و ساخت انواع قالب ها با استفاده از این دستگاه ها زمان بر است؛ به نحوی که برای مثال، ساخت ۲۷

ناشی از تورم، انگیزه افراد جهت فعالیت در این واحدها به شدت کاهش یافته است.

وی با بیان اینکه نوسان نرخ ارز طی هفته های اخیر، شرایط تولید در تمامی صنایع را تحت تاثیر قرار داده است، افزود: اوایل دی ماه ۱۴۰۲، آخرین پروژه های که در دست اجرا داشتیم را به پایان رساندیم و اکنون با گذشت بیش از یک ماه از سال جاری، هنوز پروژه جدیدی را آغاز نکرده ایم؛ دلیل عمده این مسئله نیز نبود ثبات در بازار ارز و سردرگمی کارفرمایان برای ثبت سفارش های جدید است. این معضل گریبان کارخانه های بزرگ صنعتی را نیز گرفته است و تا زمانی که یک آرامش نسبی در بازار ارز ایجاد نشود، نمی توان برنامه ریزی مشخصی برای ادامه تولید داشت. لازم به ذکر است که صنایع مختلف مانند یک زنجیر به یکدیگر متصل اند و عملکرد هر واحد صنعتی بر دیگری تاثیر می گذارد.

یک فعال صنعتی در گفت و گو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» اظهار داشت: قالب سازی به عنوان یک صنعت مادر در جهان، نخستین مرحله از تولید یک محصول به شمار می آید و از اهمیت فراوانی در مهندسی ساخت و تولید قطعات مختلف برخوردار است. با این وجود، متأسفانه شرایط فعالان این صنعت اعم از سازندگان قالب های پلاستیک، دایکاست، سنبه ماتریس و... در کشور ما مناسب نیست و افت ارائه آموزش های تئوری و عملی در مدارس و دانشگاه ها، از یک سو و عدم حمایت از تولیدکنندگان بخش خصوصی از سوی دیگر، معدود واحدهای فعال در صنعت قالب سازی را در حالت نیمه تعطیل و یا در آستانه تعطیلی قرار داده است. در حال حاضر جای خالی نیروهای انسانی آموزش دیده و با تجربه در کارگاه های قالب سازی به شدت احساس می شود و به دلیل مشکلات اقتصادی

دست قالب در مجموعه ما حدود ۶ ماه زمان خواهد برد. در چنین شرایطی، استفاده از دستگاه‌های جدید فرز CNC باید در دستور کار فعالان این صنعت قرار بگیرد که با توجه به تحریم و مشکلات ناشی از آن، امکان خرید دستگاه‌های نو و ساخت کشورهای اروپایی فراهم نیست. از طرفی، دستگاه‌های کارکرده در بازار با قیمت هنگفتی به فروش می‌رسند و همین مسئله شرایط ساخت قالب‌های جدید جهت عرضه و رقابت در بازارهای خارجی را دشوار کرده است. با هدف سرعت‌دهی به فرایند ماشین‌کاری در ساخت قالب‌های سنبه ماتریس، مدتی قبل ما اقدام به واردات برخی ابزارهای مورد نیاز خود (با وزن تقریبی ۶۰ کیلوگرم) کردیم که هزینه‌ای در حدود ۱۱ هزار یورو را به همراه داشت. تامین این ابزارها در حالی حدود سه ماه به طول انجامید که در صورت نبود تحریم‌ها، حداکثر طی یک روز کامل کاری و با قیمت حدود هشت هزار یورو به دست ما می‌رسید. در این میان، اختلاف نرخ یورو در بازار آزاد و بازار متشکل ارزی نیز بر قیمت تمام شده این ابزارها موثر خواهد بود و از آنجایی که بسیاری از کارگاه‌های فعال در صنعت قالب‌سازی نقدینگی لازم برای واردات و به‌روزرسانی دستگاه‌های فرز CNC را ندارند، متاسفانه شاهد تعطیلی روزافزون این واحدهای ماه‌های اخیر هستیم. در واقع ما صرفاً با تکیه بر تجربه‌ای که طی بیش از سه دهه فعالیت در این صنعت کسب کرده‌ایم و همچنین علاقه و صفت‌نشدنی که به حوزه تولید داشته‌ایم، همچنان توانسته‌ایم به فعالیت خود در این شرایط بحرانی ادامه دهیم و ضمن تأکید بر اهمیت کارآفرینی در صنعت، هیچ‌نگاهی به سودآوری و افزایش درآمد خود نداریم.

وی با ابراز نگرانی از واردات بی‌رویه برخی قطعات بی‌کیفیت مورد استفاده در صنعت لوازم خانگی، اظهار داشت: در حال حاضر شرایط تولید در صنعت لوازم خانگی کشور به نحوی است که شرکت‌های فعال در این عرصه، روی به واردات برخی قطعات مورد نیاز خود آورده‌اند و به همین دلیل سفارش ساخت انواع قالب‌ها

توسط کارخانه‌های بزرگ تولیدکننده لوازم خانگی به شدت کاهش یافته است. متاسفانه در حالی شاهد واردات بی‌رویه برخی از این قطعات از کشورهایی همچون چین و تایوان و به دنبال آن، تعطیلی روزافزون کارگاه‌های ساخت قالب در داخل کشور هستیم که متاسفانه هیچ اقدامی جهت مقابله با این معضل انجام نمی‌شود و وضعیت معهود واحدهای فعال در صنعت قالب‌سازی برای هیچ مقام مسئول و سازمانی مهم نیست!

این فعال صنعت قالب‌سازی در ادامه به ضرورت تخصیص تسهیلات کم‌بهره حمایتی به کارگاه‌های کوچک مقیاس اشاره کرد و گفت: در شرایطی که واردات دستگاه‌ها و ابزارهای نو به سختی انجام می‌شود، دولت می‌تواند تسهیلات حمایتی با بهره پایین را برای واحدهای کوچک صنعتی در نظر بگیرد تا این واحدها بتوانند با حداقل توان و ظرفیت تولید به فعالیت خود ادامه دهند. حدود چند سال قبل، در یکی از نمایشگاه‌های معتبر داخلی حضور پیدا کردیم و پس از گفت‌وگو با مدیرعامل یکی از شرکت‌های آلمانی سازنده دستگاه CNC، متوجه حمایت همه‌جانبه دولت این کشور از فعالان صنعتی به ویژه در زمینه اعطای تسهیلات بانکی و مالی شدیم. این در حالی است که متاسفانه هیچ‌گونه حمایتی از تولیدکنندگان داخلی در این راستا نمی‌شود و افراد برای دریافت تسهیلات بانکی باید از هفت خان رستم عبور کنند!

وی در پایان ضمن تأکید بر اینکه عدم حمایت از تولید، ادامه فعالیت کارخانه‌های بزرگ صنعتی را نیز به چالش خواهد کشید، یادآور شد: تا چند سال گذشته، کشور ترکیه از تکنولوژی صنعتی چندانی برخوردار نبود و پس از برقراری ارتباط با کشورهای اروپایی و سرمایه‌گذاری‌های خارجی، توانست به یکی از قطب‌های صنعتی منطقه تبدیل شود؛ در حالی که متاسفانه ما از این ارتباطات محروم هستیم و اگر نتوانیم ارتباط مستقیم با کشورهای صنعتی جهان برقرار کنیم، با یک بحران جدی در تولید و به دنبال آن اقتصاد کشور در آینده نزدیک روبه‌رو خواهیم شد.

در شرایطی که واردات دستگاه‌ها و ابزارهای نو به سختی انجام می‌شود، دولت می‌تواند تسهیلات حمایتی با بهره پایین را برای واحدهای کوچک صنعتی در نظر بگیرد تا این واحدها بتوانند با حداقل توان و ظرفیت تولید به فعالیت خود ادامه دهند



فلزات آلیاژی و آلیاژها

مروری بر چهار نکته کلیدی در کنفرانس «Asian BRM»

صرفه اقتصادی تولید سولفات منگنز برای شرکت «Firebird Metals» در چین

پریمیوم نیکل در اروپا و چین ثابت باقی ماند



موسسه «Fastmarkets» گزارش داد:

مروری بر چهار نکته کلیدی در کنفرانس «Asian BRM»

در گزارش فعلی به چهار نکته کلیدی پیرامون کنفرانس مواد اولیه حیاتی به کار رفته در باتری در قاره آسیا «Asian BRM» که به میزبانی موسسه «Fastmarkets» در شهر سئول کره جنوبی طی روزهای ۲۲ تا ۲۳ آوریل ۲۰۲۴ برگزار شد، به تفصیل اشاره می‌شود.

هزینه ارسال توسط خریدار (CIF) جهت عرضه در بازار فیزیکی، رقم یک هزار و ۱۵۰ تا یک هزار و ۲۵۰ دلار در هر تن در روز جمعه ۱۲ آوریل ۲۰۲۴ را نشان داد که نسبت به قیمت یک هزار و ۱۰۰ تا یک هزار و ۲۵۰ دلار در هر تن گزارش شده در تاریخ ۱۰ آوریل سال مذکور افزایش داشت.

■ افزایش قیمت کبالت به دلیل کاهش حجم تقاضا

مازاد عرضه هیدروکسید کبالت و کاهش تقاضا برای سولفات کبالت در صنایع پایین‌دستی، مانع از افزایش قیمت کبالت شده است. در همین راستا، قیمت هیدروکسید کبالت در سه ماهه اول ۲۰۲۴ به دلیل تاخیرهای ایجاد شده ناشی از مسائل لجستیکی از شهر بندری دوربان در کشور آفریقای جنوبی به عنوان یکی از مقاصد اصلی صادرات این محصول به چین، افزایش یافت. با این حال، این افزایش قیمت‌ها از آوریل سال ۲۰۲۴ به دلیل افت حجم تقاضا برای هیدروکسید کبالت در صنایع پایین‌دستی و کاهش قیمت آن روندی نزولی به خود گرفته است.

به گفته یکی از مصرف‌کنندگان هیدروکسید کبالت، احتمال می‌رود صادرات محموله‌های این محصول به مقصد چین از بندر دوربان سه تا چهار هفته با تاخیر انجام شود. همچنین با توجه به وضعیت رکود بازار سولفات کبالت و انتظار برای ادامه روند نزولی قیمت‌ها در آینده، مصرف‌کنندگان عجله‌ای برای خرید محموله‌های هیدروکسید کبالت بیشتر نداشته باشند.

شماری از منابع آگاه به وضعیت بازار کبالت عنوان کردند که افت حجم تقاضا در صنایع پایین‌دستی و حجم محموله‌های کافی برای عرضه در

قیمت در بازار اسپودوم با توجه به وضعیت نامناسب نقدینگی مداوم در آن زمان داشت.

■ تمایل فعالان بازار به شرکت در مزایده خرید آنلاین اسپودوم

شرکت «Albemarle» در ۱۳ مارس ۲۰۲۴ در همین خصوص اعلام کرد که تمایل مجدد به حضور در مزایده‌های آنلاین برای فروش اسپودوم نشان از شفافیت ایجاد شده در قیمت‌ها و امکان ارائه پیشنهادات قیمتی از سوی فعالان بازار از طریق برگزاری مزایده‌های خصوصی دارد.

چندین تولیدکننده دیگر اسپودوم نیز در مصاحبه خود با موسسه «Fastmarkets» از ایده راه‌اندازی یک پلتفرم تجاری برای برگزاری مزایده‌های آنلاین فروش اسپودوم استقبال کردند. موسسه «Fastmarkets» در سال ۲۰۲۳ به دنبال افزایش برگزاری مزایده‌های آنلاین برای فروش اسپودوم، روندی صعودی را برای معاملات انجام شده در بازار فیزیکی گزارش کرد. در همین رابطه موسسه مذکور از تغییر سیاست‌گذاری خود مبنی بر تبدیل ارزیابی دو مرتبه در یک هفته‌ای به ارزیابی روزانه برای قیمت کنسانتره اسپودوم با محتوای حدود ۶ درصد اکسید لیتیوم با شرط تحویل در بنادر چین و تقبل هزینه ارسال توسط خریدار (CIF) جهت عرضه در بازار فیزیکی خبر داد.

بر همین اساس، ارزیابی دو مرتبه در یک هفته‌ای موسسه «Fastmarkets» برای قیمت کنسانتره اسپودوم با محتوای حدود ۶ درصد اکسید لیتیوم با شرط تحویل در بنادر چین و تقبل

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از موسسه «Fastmarkets»، شرکت‌های «Pilbara Minerals» و «Albemarle» اخیراً در ماه مارس ۲۰۲۴ اقدام به برگزاری مزایده آنلاین برای فروش اسپودوم تولیدی خود در بازار فیزیکی کرده‌اند؛ دو شرکت مذکور دلیل انجام این کار را افزایش شفافیت قیمت‌های اسپودوم در بازار اعلام کردند. در همین راستا، شرکت «Pilbara Minerals» پیشنهاد خرید محموله پنج هزار تن خشک (dmt) کنسانتره اسپودوم با محتوای حدود ۵٫۵ درصد اکسید لیتیوم را به قیمت یک هزار و ۱۰۶ دلار در هر تن خشک با شرط تحویل در بنادر چین و تقبل هزینه ارسال توسط خریدار (CIF) که قبل از برگزاری مزایده آنلاین در ۱۸ مارس ۲۰۲۴ در پلتفرم خرید دیجیتال «Battery Material Exchange» این شرکت با نام «Battery Material Exchange» ارائه شده بود را پذیرفت.

همچنین پیشنهاد خرید محموله ۱۰ هزار تن کنسانتره اسپودوم با محتوای حدود ۵٫۷۷ درصد اکسید لیتیوم با قیمت ۹٫۳۷۲ یوان (یک هزار و ۲۹۵ دلار) در هر تن با شرط تحویل درب کارخانه تولیدکننده در چین در مزایده آنلاین شرکت «Albemarle» ارائه شد. علاوه بر این، دیگر مزایده آنلاین برای فروش کنسانتره اسپودوم شرکت نامبرده در ۲۴ آوریل ۲۰۲۴ برگزار شد. لازم به ذکر است که شرکت «Pilbara Minerals» در سال‌های ۲۰۲۱ و ۲۰۲۲ زمانی که قیمت لیتیوم در حال افزایش بود، به منظور فروش کنسانتره اسپودوم تولیدی خود در بازار فیزیکی تصمیم به برگزاری مزایده آنلاین گرفت. به گفته برخی منابع، برگزاری چنین مزایده‌هایی تأثیری مثبت در افزایش شفافیت

هزینه ارسال توسط خریدار (CIF) رقم حدود ۶,۸۵ تا ۷,۱۵ دلار در هر پوند در ۱۲ آوریل ۲۰۲۴ را نشان داد که ۰,۰۵ تا ۰,۱۵ دلار به ازای هر پوند نسبت به قیمت ۷,۰۰ تا ۷,۲۰ دلار در هر پوند اعلام شده در تاریخ ۱۰ آوریل سال جاری میلادی کاهش داشت. به علاوه رقم گزارش شده حدود ۰,۸۰ دلار در هر پوند به نسبت قیمت ۷,۱۰ تا ۷,۲۵ دلار در هر پوند تعیین شده در ۲۸ مارس ۲۰۲۴ کاهش را تجربه کرد.

طبق ارزیابی هفتگی، موسسه مذکور قیمت سولفات کبالت با محتوای حداقل ۲۰,۵ درصد کبالت با شرط تحویل محموله درب کارخانه تولیدکننده رقمی حدود ۳۱,۸۰۰ تا ۳۲,۵۰۰ یوان در هر تن در ۱۲ آوریل ۲۰۲۴ اعلام کرد که نسبت به قیمت ارائه شده در تاریخ ۱۰ آوریل سال جاری میلادی حدود ۳۰۰ تا ۵۰۰ یوان در هر تن کاهش را به ثبت رساند. همچنین این رقم اعلام شده در قیاس با قیمت ۳۳,۰۰۰ تا ۳۴,۰۰۰ یوان در هر تن ارزیابی شده در روز ۲۲ مارس ۲۰۲۴ حدود ۱,۵۰۰ تا ۲,۰۰۰ یوان در هر تن کاهش را تجربه کرد.

چشم‌انداز روند عرضه و قیمت نیکل

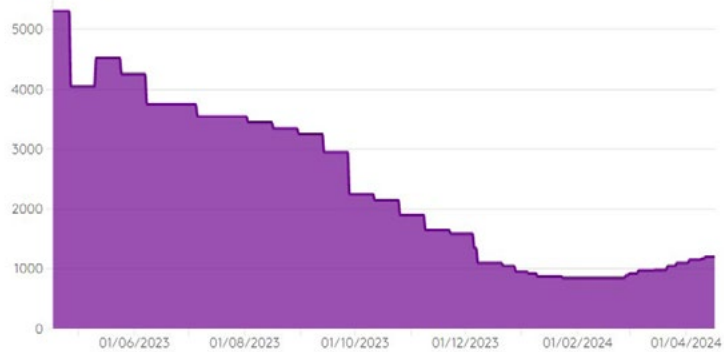
شماری از منابع اعلام کردند که پس از ارزیابی حجم تقاضا برای نیکل در بخش خودروهای الکتریکی (EV) و کاهش حجم عرضه از آندونزی به دلیل عوامل بازدارنده رشد اقتصادی در این کشور، سرعت روند نزولی قیمت‌های این ماده معدنی کاهش پیدا کرده است.

به گفته یکی از معامله‌گران بازار بین‌المللی، افزایش اخیر قیمت نیکل را می‌توان به ارزیابی حجم تقاضا برای باتری و وضعیت مبهم روند عرضه نیکل از کشور آندونزی نسبت داد. در همین راستا، قیمت مبنای نیکل در پایان روز معاملاتی ۱۱ آوریل ۲۰۲۴ در بورس فلزات لندن حدود ۱۷ هزار و ۹۰۵ دلار در هر تن تعیین شد که ۴,۷ درصد نسبت به قیمت ۱۸ هزار و ۷۹۵ دلار در هر تن ارزیابی شده در ۱۰ آوریل سال جاری میلادی کاهش را به ثبت رساند؛ با این حال، حدود ۶,۶ درصد به نسبت قیمت ۱۶ هزار و ۷۹۵ دلار به ازای هر تن در ساعات آغازین روز معاملاتی مذکور افزایش داشت.

همچنان روند کاهشی خود را حفظ کرده است؛ تولیدکنندگان سولفات کبالت با توجه به رکود بازار مجبور به پذیرش پیشنهادات قیمتی پایین‌تر هستند. ارزیابی روزانه موسسه «Fastmarkets» برای قیمت هیدروکسید کبالت با محتوای حداقل ۳۰ درصد کبالت، با شرط تحویل در بنادر چین و تقبل

بازار از جمله عواملی هستند که مانع از افزایش قیمت سولفات کبالت در پایان مارس ۲۰۲۴ شدند و این مسئله در نهایت کاهش قیمت‌ها را به دنبال داشت. یکی از تولیدکنندگان سولفات کبالت اظهار داشت: با توجه به وضعیت مازاد عرضه و وجود حجم تقاضا برای خرید محموله‌ها، قیمت سولفات کبالت

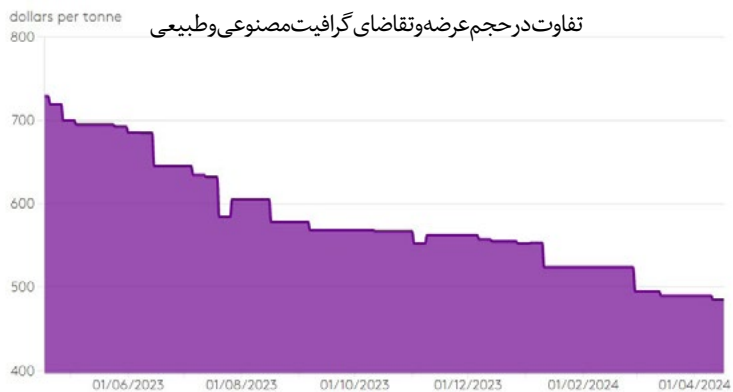
افزایش حجم معاملات اسپودومن در بازار فیزیکی در سال ۲۰۲۳



جهش قیمت نیکل سولفات به دلیل افزایش تقاضا برای آن در بخش باتری



تفاوت در حجم عرضه و تقاضای گرافیت مصنوعی و طبیعی



گفتنی است که قیمت مبنای نیکل در بورس فلزات لندن، بدترین عملکرد را در میان دیگر فلزات پایه در این بورس در سال ۲۰۲۳ از خود به نمایش گذاشت؛ به علاوه نیکل حدود ۴۵ درصد از ارزش خود را از ابتدای سال ۲۰۲۴ از دست داد. یکی دیگر از منابع در همین خصوص عنوان کرد که ابهامات پیرامون تخصیص سهمیه تولید به معادن نیکل اندونزی باعث ایجاد نگرانی در مورد تامین سنگ معدنی این فلز شده است.

لازم به ذکر است که وزارت انرژی و منابع معدنی اندونزی حدود ۱۰۷ پروانه فعالیت در صنعت نیکل را صادر کرده که حجم ذخایر مجموع این معادن ۱۵۳ میلیون تن سنگ معدن نیکل پیش‌بینی شده است. این وزارتخانه در تلاش است تا مجوز سهمیه‌های تولید از معادن نیکل بیشتری را صادر کند، با این حال هنوز جدول زمانی برای انجام این کار ارائه نکرده است.

اندی فریدا، تحلیلگر موسسه «Fastmarkets» در همین رابطه بیان کرد: وضعیت صدور سهمیه تولید معادن در اندونزی در نهایت مانعی بر سر رشد عرضه نیکل ایجاد خواهد کرد؛ بنابراین به طور کلی قیمت‌ها در بازار نیکل روندی صعودی به خود می‌گیرند.

بر همین اساس می‌توان به افزایش قیمت سولفات نیکل به دلیل جهش حجم تقاضا برای آن از سوی صنعت باتری اشاره کرد. طبق اعلام موسسه «Fastmarkets»، قیمت سولفات نیکل با محتوای حداقل ۲۱ درصد و حداکثر ۲۲,۵ درصد نیکل با در نظر گرفتن حجم ۱۰ قسمت در میلیون کبالت، با شرط تحویل محموله درب کارخانه تولیدکننده در چین در تاریخ ۱۲ آوریل ۲۰۲۴ رقمی حدود ۲۹,۵۰۰ تا ۲۹,۵۰۰ یوان (سه هزار و ۱۹۳ تا سه هزار و ۲۴۸ دلار) در هر تن ارزیابی شد که در مقایسه با قیمت ۲۵,۰۰۰ تا ۲۶,۰۰۰ یوان در هر تن گزارش شده در ابتدای سال ۲۰۲۴ حدود ۱۴,۷ درصد افزایش را به ثبت رساند.

■ نوسان قیمت مواد اولیه مورد نیاز در تولید آند

در حالی که افت حجم تقاضا برای آند روی

وضعیت عرضه و تقاضای گرافیت مصنوعی و طبیعی در سال ۲۰۲۳ تاثیر گذاشته بود، بازایی اخیر در حجم سفارش‌ها برای آند در صنایع پایین‌دستی تغییرات قیمتی این دو ماده اولیه را به دنبال داشت.

اخیرا موسسه «Fastmarkets» قیمت کک نفتی سوزنی با محتوای حداقل ۰,۵ درصد سولفور به عنوان ماده اولیه اصلی برای تولید آندهای گرافیت مصنوعی، با شرط تحویل محموله درب کارخانه تولیدکننده در چین را رقمی حدود ۴,۹۰۰ تا ۵,۲۰۰ یوان در هر تن در تاریخ ۲۷ مارس ۲۰۲۴ اعلام کرد که در مقایسه با قیمت ۴,۷۰۰ تا ۵,۰۰۰ یوان در هر تن ارزیابی شده در تاریخ ۱۳ مارس سال جاری میلادی به میزان ۴,۱۲ درصد افزایش را تجربه کرد.

به گفته تعدادی از منابع، قیمت کک نفتی سوزنی در دو هفته ابتدایی آوریل ۲۰۲۴ پیش از آغاز فرایند ذخیره‌سازی مجدد در انبارها از سوی تولیدکنندگان آند، روندی ثابت به خود گرفت. در همین رابطه و طبق ارزیابی موسسه «Fastmarkets» قیمت گرافیت ورقه‌ای با محتوای حداقل ۹۴ درصد کربن به عنوان یک ماده اولیه اصلی برای تولید آندهای گرافیت

طبیعی، مش منفی ۱۰۰ با شرط تحویل محموله در بنادر چین و تقبل هزینه ارسال توسط فروشنده (fob)، رقمی حدود ۴۶۰ تا ۵۱۰ دلار در هر تن در ۱۱ آوریل سال جاری میلادی اعلام شد که ۱,۰۳ درصد به نسبت قیمت ۴۷۰ تا ۵۱۰ دلار در هر تن تعیین شده در تاریخ ۱۴ مارس ۲۰۲۴ کاهش داشت. شماری از منابع به موسسه «Fastmarkets» اعلام کردند که کاهش هزینه‌های تولید آند گرافیت مصنوعی، تقاضا برای مواد اولیه مورد استفاده در تولید این نوع از گرافیت را افزایش داد و سهم بازار محصول نامبرده را به حدود ۹۰ درصد در سال ۲۰۲۳ رساند. بر همین اساس، سهم بازار مواد اولیه گرافیت طبیعی از ۲۰ درصد در سال ۲۰۲۲ به ۱۰ درصد در سال ۲۰۲۳ کاهش پیدا کرد.

به گفته یک معامله‌گر بازار در سمت عرضه، تولیدکنندگان به سمت استفاده از کک سوزنی کلسینه شده به عنوان ماده اولیه مورد استفاده در تولید الکتروده‌های گرافیتی روی آورده‌اند. علاوه بر این، موجودی کک سوزنی سبز انبار ذخایر تولیدکنندگان مذکور که برای تولید آند مورد استفاده قرار می‌گیرند، با کاهش همراه شده است.





فولاد شرق کاوه

Kaveh shargh steel

تولید سالانه ۲,۵ میلیون تن کنسانتره سنگ آهن



دفتر تهران: خیابان ولیعصر، بالاتر از میدان ونک، خیابان والی نژاد، پلاک ۲۲، واحد ۲



کارخانه: خراسان رضوی، شهرستان خواف، سنگان، معادن سنگ آهن سنگان



info@ kes.co.ir



۰۲۱۸۸۶۷۹۳۹۸ — ۰۲۱۸۸۶۷۹۳۹۵



Kes.co.ir

مدیر اجرایی شرکت «Firebird Metals» عنوان کرد:

صرفه اقتصادی تولید سولفات منگنز برای شرکت «Firebird Metals» در چین

به گفته مدیر اجرایی شرکت «Firebird Metals» که مقر اصلی آن در استرالیا قرار دارد، تولید سولفات منگنز در چین حتی برای شرکت‌های غیرچینی به دلیل حجم تقاضای بالای آن و صرفه اقتصادی هزینه‌های تولید در این کشور، امری کاملاً منطقی تلقی می‌شود.

رابرت سرل، یکی از تحلیلگران موسسه «Fastmarkets» در ماه مارس ۲۰۲۴ اظهار داشت: انتظار می‌رود عرضه خودروهای الکتریکی مجهز به باتری فسفات آهن لیتیوم منگنز (LMFP) در کوتاه‌مدت در چین افزایش پیدا کند. وی خاطرنشان کرد: پیش‌بینی می‌شود استفاده از باتری فسفات آهن لیتیوم منگنز (LMFP) تا سال ۲۰۳۴، نرخ رشد سالانه ۵۸ درصدی را تجربه کند و به تدریج جایگزین استفاده از باتری‌های لیتیوم آهن فسفات (LFP) و باتری‌های نیکل کبالت منگنز با نسبت ۶:۲:۲ (NCM-۶۲۲) شود. همچنین پیش‌بینی می‌شود که باراه‌اندازی واحد تولید سولفات منگنز شرکت «Firebird Metals»، زمان عرضه محصولات تولید شده به بازار کاهش یابد. به گفته آن، چین وضعیت مطلوب‌تری نسبت به دیگر کشورهای جهان در صدور مجوز فعالیت در واحدهای تولیدی در صنعت باتری دارد و انتخاب این

استرالیا را برای تولید سولفات به عنوان یکی از گزینه‌ها در نظر گرفته بود. با این حال، صرفه اقتصادی کشور مذکور مناسب ارزیابی نمی‌شود. این شرکت همچنین پتانسیل رشد تقاضا در بازار چین برای سولفات منگنز را به دلیل استفاده از آن در تولید آند باتری‌های لیتیوم آهن فسفات (LFP) که در خودروهای الکتریکی در چین (EVs) به کار می‌روند، مهم تلقی می‌کند. مدیرعامل شرکت «Firebird Metals» در ادامه افزود: چگالی انرژی نسبتاً پایین آند باتری‌های لیتیوم آهن فسفات (LFP) را می‌توان با افزودن سولفات منگنز افزایش داد. آن در همین راستا بیان کرد: به نظر می‌رسد به دلیل افزایش استفاده از باتری‌های لیتیوم آهن فسفات (LFP)، حجم فرآوری باتری فسفات آهن لیتیوم منگنز (LMFP) در چین با افزایش مواجه خواهد شد که همین مسئله منجر به رشد حجم تقاضا برای سولفات منگنز می‌شود.

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از موسسه «Fastmarkets»، شرکت «Firebird Metals» بابر خورده‌اری از منابع سنگ معدنی منگنز در ایالت استرالیای غربی قصد دارد از طریق تاسیسات مستقر در چین این ماده اولیه را به سولفات منگنز به کاررفته در باتری تبدیل کند و فرآوری ماده معدنی مذکور را در این کشور انجام دهد. پیتر آلن، مدیرعامل شرکت «Firebird Metals» در مصاحبه خود با موسسه «Fastmarkets» در روز پنج‌شنبه ۱۴ مارس ۲۰۲۴ عنوان کرد: از دیدگاه این شرکت، منطقی‌ترین و مقرون به صرفه‌ترین راه برای توسعه یک واحد تولید و فرآوری سولفات، راه‌اندازی آن واحد در چین است. شرکت مذکور اخیراً از توافق خود با شرکت مهندسی «CNCSC&ICo» به منظور همکاری در توسعه و ساخت یک واحد تولید سولفات منگنز با خلوص بالا در استان هونان چین خبر داد. به گفته وی، شرکت «Firebird Metals» کشور

مدیرعامل شرکت «Firebird Metals» بر این باور است که ارائه این مشوق‌ها از سوی کشورهای غربی، تاثیر مثبتی بر ساخت واحد تولید سولفات منگنز این شرکت در چین نخواهد داشت.

آلن دلیل این مسئله را قانون کاهش تورم ایالات متحده آمریکا (IRA) و حمایت از واحدهای تولیدی سولفات منگنز در خاک این کشور و کشورهای دارای تجارت آزاد با آمریکا عنوان کرد.

به گفته وی، مشوق‌های ارائه شده مشمول تولیدکنندگانی که مواد اولیه خود را از زنجیره تامین کشورهای دارای تضاد منافع سیاسی با آمریکا همچون کشور چین تامین می‌کنند، نخواهد شد.

مدیرعامل شرکت «Firebird Metals» با اشاره به دستورالعمل‌های دقیق ارائه شده در قانون کاهش تورم آمریکا، اعلام کرد که مفاد مطرح شده در این قانون، مانع صادرات سولفات منگنز تولید شده در چین متعلق به شرکت «Firebird Metals» خواهد شد.

با این حال، آلن به ظرفیت گسترده بازار باتری و به طور جزئی‌تر بازار سولفات منگنز در چین اشاره کرد و در پایان اظهار داشت: با وجود این مسئله، امکان تامین نیاز مصرف‌کنندگان سولفات منگنز در کشورهای آسیایی و برخی کشورهای اروپایی از طریق واحد تولیدی شرکت «Firebird Metals» در چین در آینده امکان‌پذیر خواهد بود.

هزار یوان در هر تن که موسسه مذکور برای اولین بار آن را در روز ۱۷ مارس ۲۰۲۲ ارزیابی کرد، حدود ۵۰ درصد کمتر است.

آلن در همین راستا تاکید کرد: در کنار مزیت صرفه اقتصادی تولید، تخصیص سرمایه‌گذاری اولیه و پایین‌تر بودن هزینه‌های بهره‌برداری در چین و همچنین زمان عرضه کوتاه‌تر در بازار، وجود ویژگی قیمت‌های رقابتی نیز از مسائل برجسته تولید در این کشور محسوب می‌شود.

وی معتقد است محصولاتی که در خارج از چین تولید می‌شوند، مشمول پرداخت پرمیوم هستند.

■ کاهش تاثیر ارائه بسته‌های حمایتی از سوی کشورهای غربی

شماری از فعالان بازار، عرضه سولفات منگنز در بازار را یک رویکرد بسیار مهم در گذار به استفاده از خودروهایی الکتریکی عنوان می‌کنند. در همین راستا، لازم به ذکر است که بیشتر حجم تولید سولفات منگنز جهان مورد استفاده در باتری‌ها در چین تولید می‌شود.

کشورهای غربی مشوق‌هایی را برای ترویج تولید سولفات منگنز در خارج از چین، به عنوان بخشی از تلاش خود برای تقویت زنجیره تامین مواد اولیه به کاررفته در باتری ارائه کرده‌اند و چندین شرکت قصد دارند در این بخش سرمایه‌گذاری کنند.

کشور، این مفهوم را منتقل می‌کند که بسیاری از مجوزهای زیست‌محیطی از قبل دریافت شده‌اند.

وی عنوان کرد: البته هنوز تعدادی از مجوزهای لازم برای ساخت واحد مذکور در چین از بخش مربوطه صادر نشده است. با این حال، مراحل این کار در چین نسبت به کشور استرالیا به عنوان یکی دیگر از گزینه‌های در نظر گرفته شده به منظور راه‌اندازی واحد تولید سولفات منگنز وضعیت به مراتب مطلوب‌تری دارد.

مدیرعامل شرکت «Firebird Metals» تصریح کرد: عملیات احداث واحد مذکور در پایان سه ماهه سوم سال جاری میلادی آغاز خواهد شد و فرایند تولید در این واحد نیز در پایان سال ۲۰۲۵ احتمالاً آغاز می‌شود.

■ مزیت صرفه اقتصادی تولید در چین

طبق ارزیابی صورت گرفته از سوی موسسه «Fastmarkets»، قیمت سولفات منگنز با محتوای حداقل ۳۲ درصد منگنز، مورد استفاده در تولید باتری با شرط تحویل محموله درب کارخانه تولیدکننده در چین، رقمی حدود چهار هزار و ۵۰۰ تا چهار هزار و ۹۰۰ یوان (۶۲۵ تا ۶۸۱ دلار) در هر تن در روز شنبه ۱۴ مارس ۲۰۲۴ اعلام شد که رقم آن نسبت به قیمت ارائه شده در تاریخ ۲۲ فوریه سال جاری میلادی ثابت بود. رقم اعلام شده در مقایسه با قیمت ۹ هزار تا ۱۰



در بحبوحه رکود بازار،

پریمیوم نیکل در اروپا و چین ثابت باقی ماند

پریمیوم نیکل در سراسر جهان در میان رکود حاکم بر بازار در هفته منتهی به روز سه شنبه ۹ آوریل ۲۰۲۴، کماکان روند ثابت خود را حفظ کرد.

حالی است که در هفته منتهی به روز دوم آوریل سال جاری میلادی، این رقم یک هزار و ۱۱۴ دلار و ۳۶ سنت در هر تن اعلام شده بود.

به گفته برخی منابع، روند صادرات نیز در شرایط رکود قرار داشت و شرکت های تولید کننده جدید نیکل در چین با مشکل کاهش حجم تقاضا از سوی مصرف کنندگان در صنایع پایین دستی در خارج از چین مواجه شده اند. در همین راستا، یکی از معامله گران نیکل در شرق چین بر این باور است که بیشتر فعالان بازار، محموله های نیکل موجود در انبارهای ذخایر بورس آتی شانگهای را برای تامین نیاز و تحویل به مصرف کنندگان خریداری می کنند. با این وجود، به علت کاهش تعداد خریداران واقعی در صنایع پایین دستی، در حال حاضر حجم تقاضا برای نیکل در خارج از چین با روند نزولی مواجه شده است.

این فرد معامله گر تاکید کرد: افزایش رقابت در بازار خارج از چین، بر روند صادرات نیکل این کشور تاثیر می گذارد. موسسه «Fastmarkets» پریمیوم پلیت برش نخورده نیکل با خلوص حداقل ۹۹٫۸ درصد نیکل، موجود در انبارهای بورس آتی شانگهای و پریمیوم پلیت برش نخورده نیکل با خلوص حداقل ۹۹٫۸ درصد نیکل، با شرط تحویل در بندر شانگهای و تقبل هزینه ارسال توسط خریدار (cif) را در روز سه شنبه ۹ آوریل سال ۲۰۲۴ حدود صفر تا ۲۰۰ دلار در هر تن ارزیابی کرد که در مقایسه با پریمیوم تعیین شده در تاریخ ۱۹ دسامبر ۲۰۲۳ تغییری را به ثبت نرساند.

همراه شده است؛ بنابراین می توان بیان کرد که رقم پریمیوم حدود ۴۷۰ تا ۷۰۰ دلار در هر تن تعیین شده برای کاتد نیکل با ابعاد ۴×۴ منطقی به نظر نمی رسد. به علاوه، موسسه «Fastmarkets» پریمیوم بریکت نیکل در روز سه شنبه ۹ آوریل سال جاری میلادی را حدود ۱۰۰ تا ۲۵۰ دلار در هر تن اعلام کرد که با توجه به وضعیت جدید نقدینگی در بازار نسبت به پریمیوم تعیین شده در یک هفته قبل از تاریخ مذکور، تغییری را به ثبت نرساند. یکی دیگر از معامله گران در همین رابطه افزود: پایین ترین پریمیوم های تعیین شده بریکت نیکل مربوط به بازار کانادا و فنلاند است.

همچنین قیمت سه ماهه نیکل بورس فلزات لندن در روز ۹ آوریل ۲۰۲۴، حدود ۱۷ هزار و ۸۷۵ دلار در هر تن ارزیابی شد که در مقایسه با قیمت ۱۷ هزار دلار در هر تن گزارش شده برای آن در روز دوم آوریل سال جاری میلادی کاهش را تجربه کرد.

وضعیت پریمیوم نیکل در بازار چین

پریمیوم پلیت برش نخورده نیکل در چین در بحبوحه شرایط آرام بازار در هفته منتهی به سه شنبه ۹ آوریل ۲۰۲۴، ثابت و بدون تغییر باقی ماند و وضعیت واردات در بحبوحه افزایش ضررها در هنگام باز بودن پنجره آربیتراژ در حالت رکود قرار داشت. بر اساس محاسبات موسسه «Fastmarkets»، باز بودن پنجره آربیتراژ واردات نیکل به طور متوسط یک هزار و ۳۰۷ دلار در هر تن در هفته منتهی به روز سه شنبه ۹ آوریل ۲۰۲۴ ضرر را در پی داشت؛ این در

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از موسسه «Fastmarkets»، پریمیوم بریکت کاتد نیکل برش نخورده با ابعاد ۴×۴ در روز سه شنبه ۹ آوریل ۲۰۲۴ در بحبوحه شرایط آرام بازار اروپا نسبت به یک هفته قبل از تاریخ مذکور، وضعیت ثابت خود را حفظ کرد.

در همین راستا، موسسه مذکور پریمیوم کاتد برش نخورده نیکل با شرط تحویل در بندر روتردام هلند را در روز سه شنبه ۹ آوریل سال جاری میلادی، حدود ۴۰۰ تا ۱۸۰ دلار در هر تن ارزیابی کرد که نسبت به پریمیوم تعیین شده در تاریخ دوم آوریل سال ۲۰۲۴ تغییری در آن مشاهده نشد.

به گفته یکی از مشارکت کنندگان بازار، با توجه به صادرات دور جدیدی از محموله های نیکل از میدا اندونزی به مقصد اروپا، شرایط جدیدی در وضعیت نقدینگی بازار نیکل گزارش شد و به نظر می رسد فعالان بازار نیکل اروپا هنوز در حال و هوای تعطیلات عید پاک به سر می برند! موسسه «Fastmarkets» پریمیوم کاتد نیکل با ابعاد ۴×۴ را در روز سه شنبه ۹ آوریل ۲۰۲۴ حدود ۴۷۰ تا ۷۰۰ دلار در هر تن ارزیابی کرد که نسبت به پریمیوم گزارش شده در یک هفته پیش از روز مذکور تغییری نکرده است. با این حال، اگرچه اکثر فعالان بازار بر وضعیت مثبت پریمیوم نیکل در بازار تاکید دارند اما شماری دیگر معتقدند که پریمیوم در بازار روندی نزولی را تجربه کرده است.

در همین راستا، یکی از معامله گران اظهار داشت: وضعیت دسترسی به نیکل در بازار اروپا با محدودیت

تولید

فولاد

زنگ نزن

فولاد مبارکه، نهاد فاخته مارلی

Stainless Steel

برای نخستین بار
در غرب آسیا

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

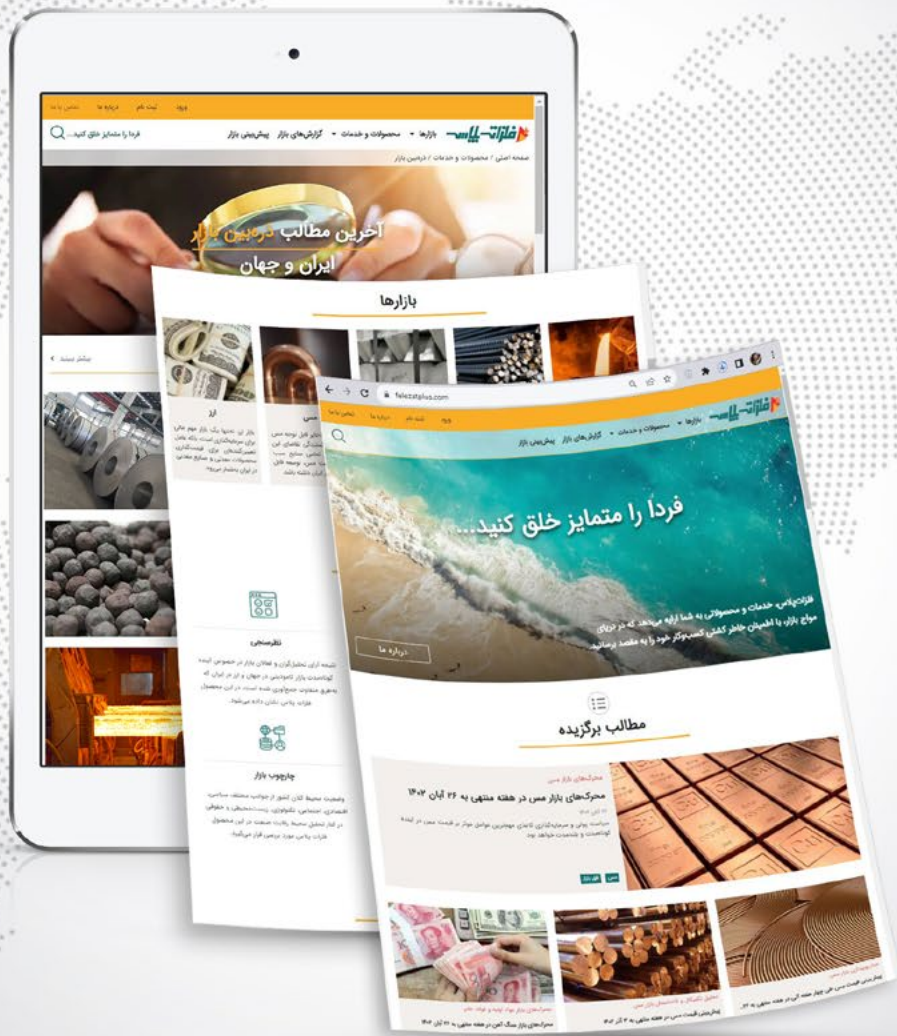
تولید این محصول به روش ریخته‌گری مداوم، پس از تولید موفقیت‌آمیز فولاد API، حماسه دیگری است که به دست پولادمردان بلندهمت ناحیه فولادسازی و ریخته‌گری مداوم این شرکت رقم خورد.



روابط عمومی |
www.msc.ir
@mobarakehsteel_co



فردا را متمایز خلق کنید . . .



www.felezatplus.com

ارائه‌دهنده آمار، تحلیل‌ها و پیش‌بینی قیمت‌ها

ارز

مس

آلومینیوم

میلگرد و مقاطع فولادی

محصولات تخت فولادی

مواد اولیه و فولاد خام