

سریع‌تر از امروز، فردا را خلق کنید...



هفته‌نامه الکترونیکی خبری و تحلیلی فلزات آنلاین

شماره ۳۱۸ / خرداد ماه ۱۴۰۳

پرونده:

نگاهی به عملکرد شرکت‌ها در سال ۱۴۰۲

مجتبی حمیدیان:

بهره‌برداری از واحدها مستقیم‌تر از زمان مقرر

مجید رحیمی:

لزوم سرعت بخشی به فرایندها در دستگاه‌های دولتی

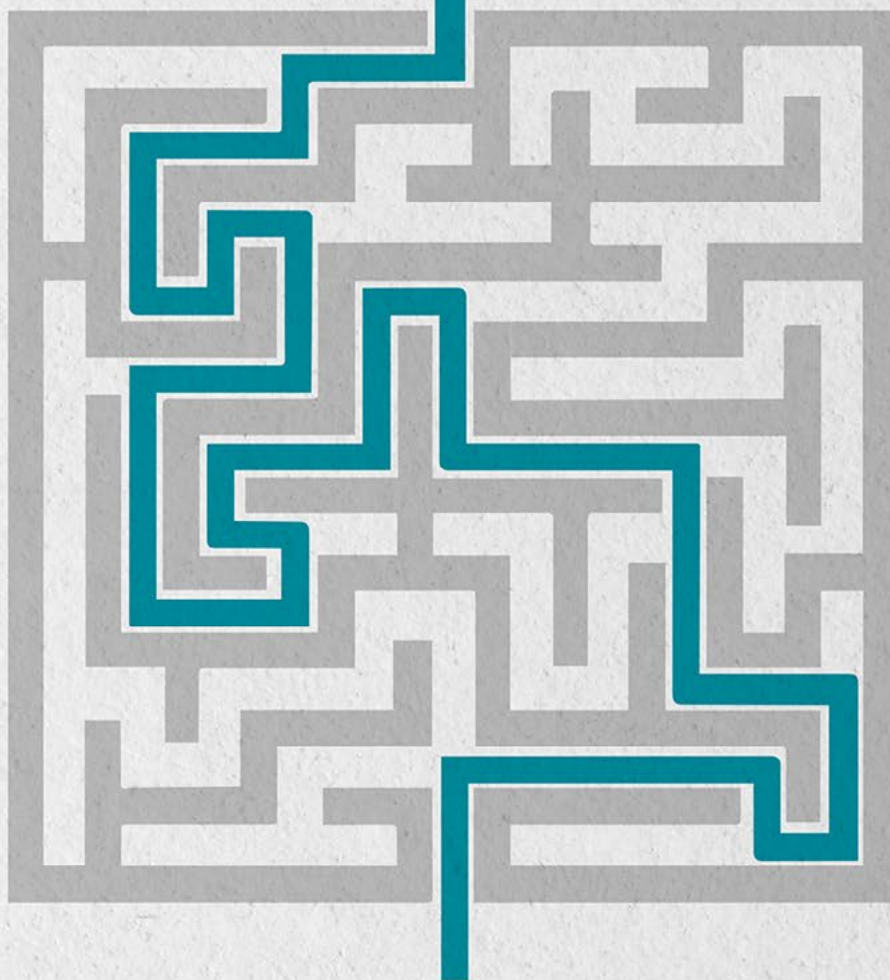
بهداد قره‌گوزلو:

اقدامات توسعه‌ای همگام با نیاز بازار



محسن نادری، مدیر عامل شرکت مدیریت بین‌المللی همراه چکده ویل دریا:

پیشرفت قابل توجه فاز نخست پروژه هیمکو



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 ۳۱۸



تاریخ انتشار: ۱۴۰۳/۰۳/۵

صاحب امتیاز و مدیر مسئول: اتابک خلیلی

طراح گرافیک: زهراسادات پورمرتضوی

کارشناس توسعه بازار: یاسمن عباسی

اعضای تحریریه:

محمدرضا طارمی

فرنوش فضل الله

شقایق تیموری

حسین امیری

مریم باقری

آدرسی:

تهران | خیابان شریعی | بالاتر از تقاطع سمیه

پلاک ۱۱۴ | واحد یک

۰۲۱-۷۷۶۵۳۸۳۴

۰۲۱-۷۷۵۰۶۸۳۵

Info@felezatonline.ir

@felezatonline_ir

felezatonline

felezatonline

www.felezatonline.ir

فهرست:

سرمقاله

۴ واجب‌تر از نان شب

گفت و گوی ویژه

۶ پیشرفت قابل توجه فاز نخست پروژه همکو

پرونده

۱۲ سه گام استراتژیک «فخوز» در مسیر توسعه و جهش تولید

۱۴ بهره‌برداری از واحد احیا مستقیم زودتر از زمان مقرر

۱۶ بازگشت به بازارهای صادراتی را اولویت قرار داده‌ایم

۱۸ جهش تولید و صادرات قطعات چدنی را هدف گذاری کرده‌ایم

۲۰ رشد وزنی و ارزشی صادرات فولاد روئینا جنوب در سال ۱۴۰۲

۲۲ لزوم سرعت بخشی به فرایندها در دستگاه‌های دولتی

۲۴ اقدامات توسعه‌ای همگام با نیاز بازار

فولاد

۲۸ درآمد «فخاس» با رشد چشمگیر ۲۲۲ درصدی همراه شد

۳۰ توسعه حمل و نقل ریلی کشور با استفاده از ریل ملی ذوب آهن

۳۴ فولاد مبارکه: زمینه‌ساز توسعه و جهش تولید در صنعت فولاد کشور

۳۸ شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر پیش‌قراول مسیر نوآوری

۴۰ جهش تولید با توسعه صادرات محقق می‌شود

۴۲ «کگل» در مسیر تبدیل شدن به برندی جهانی

آلومینیوم

۴۶ بورس فلزات لندن ناجی صنعت آلومینیوم روسیه شد

۴۸ هر تولیدکننده خوبی، فروشنده خوبی نیست!

مس

۵۲ سه شاه کلید طلایی برای بهبود شرایط صنعت سیم و کابل

۵۴ کاهش تعرفه‌های ذوب و پالایش به کاند مس سرایت کرد

۵۶ در مسیر تکمیل زنجیره ارزش و تولید مس گام برداشته‌ایم

سرب و روی

۶۰ کانادا و مکزیک، عمده تامین کنندگان شمش روی آمریکا

صنایع تامین کننده

۶۴ زنگ خطر برای صنعت فولاد ژاپن به صدا درآمد

۶۸ گرافیت در فهرست مواد اولیه استراتژیک کمیسیون اروپا باقی ماند

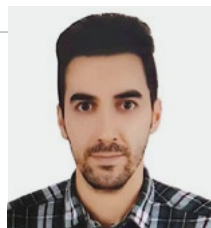
فلزات آلیاژی و آلیاژها

۷۲ آرامش به بازار مواد اولیه صنعت باتری در چین برگشت

۷۴ پنج عامل مهم در گذار به انرژی‌های تجدیدپذیر در آمریکا چیست؟

۷۶ قیمت کربنات لیتیوم در چین افزایش یافت

واجب‌تر از نان شب



روح‌الله ملکی
مدیرعامل شرکت حمل‌ونقل بین‌المللی
زرین راه وطن


سرمایه‌گذاری‌های لازم توسط دولت در راستای توسعه زیرساخت‌ها طی سالیان اخیر انجام نشده است، بنابراین نمی‌توان نسبت به حرکت صنایع فولادی و معدنی در مسیر استفاده هرچه بیشتر از ریل به جای جاده چندان امیدوار بود.

این در حالی است که حمل‌ونقل ریلی از لحاظ میزان مصرف سوخت، کاهش آلاینده‌ها، جابه‌جایی آسان مواد معدنی و فلزی و کاهش سوانح و تلفات از مزایای قابل توجهی برخوردار است که لزوم توجه به این بخش را بیش از پیش افزایش می‌دهد. در واقع نتیجه مثبت حاصل از مزایای مذکور در بهای تمام شده حمل نمایان می‌شود؛ به نحوی که در کشورهای مطرح معدنی جهان مانند استرالیا، چین و روسیه، بهای تمام شده حمل ریلی به ازای هر تن کیلومتر مواد معدنی، ۲۰ درصد کمتر از بهای تمام شده حمل از طریق جاده است. همچنین به طور متوسط هر تن کیلومتر جابه‌جایی مواد معدنی از طریق ریل و به وسیله واگن، در حدود ۳۰ برابر کرین دی‌اکسید کمتر نسبت به حمل از طریق جاده منتشر می‌کند. میزان مصرف سوخت در حمل ریلی نیز پنج تا هفت برابر نسبت به حمل جاده‌ای کمتر است و از این رو می‌توان گفت که جای خالی توسعه حمل‌ونقل ریلی در کشور ما که اتفاقاً یکی از معدن‌خیزترین کشورهای دنیا نیز محسوب می‌شود، به شدت احساس می‌شود.

در پایان باید گفت توسعه حمل‌ونقل ریلی در داخل کشور یک ضرورت است؛ چراکه حمل‌ونقل جاده‌ای به عنوان روش قالب حمل در بخش معدن و صنایع معدنی نیز با چالش‌های عدیده‌ای مواجه بوده که از جمله می‌توان به هزینه بالای سوخت، تامین قطعات یدکی خودروهای سنگین، فرسودگی ناوگان حمل‌ونقل، هدررفت زمان در مبادی گمرکی و... اشاره کرد؛ البته مادامی که تجهیزات و امکانات کافی جهت تخلیه و بارگیری مواد معدنی در ایستگاه‌های راه آهن کشور وجود نداشته و یا فرسوده شده است، صرفاً توسعه خطوط ریلی نسبت به جاده‌ای کشور نمی‌تواند تاثیر چندان بر حمل و نقل مواد معدنی داشته باشد و بر همین اساس ضرورت دارد توجه بیشتر به نوسازی و گسترش زیرساخت‌های موجود و به کارگیری الگوهای موفق جهانی در این زمینه در دستور کار دولت و سازمان‌های ذی‌ربط قرار گیرد.

حمل و نقل مواد معدنی و فلزی در سراسر جهان از اهمیت فراوانی برخوردار است و تاثیر بسزایی بر فعالیت معدنکاران، راندمان تولید و صادرات انواع محصولات فلزی و معدنی دارد. در حال حاضر حمل و نقل به چهار روش جاده‌ای، ریلی، دریایی و هوایی در نقاط مختلف دنیا انجام می‌شود که عمده روش‌های مورد استفاده در بخش معدن و صنایع معدنی، ریلی و جاده‌ای است؛ اگرچه دو روش دیگر از سرعت و ایمنی بالاتری برخوردار هستند اما امروزه بسیاری از کشورهای پیشرفته و فعال در بخش معدن مانند چین و استرالیا، از حمل و نقل ریلی و جاده‌ای برای جابه‌جایی مواد معدنی و فلزی خود استفاده می‌کنند و همه ساله حجم بسیار بالایی از محصولات تولیدی در این کشورها از طریق این دو روش جابه‌جا می‌شود. در این بین، نقش حمل‌ونقل ریلی در توسعه بخش معدن و صنایع معدنی به ویژه صنعت پراهمیت فولاد بر کسی پوشیده نیست و فولادسازان مطرح دنیا مانند چین، ایالات متحده آمریکا و روسیه، در حدود ۵۰ تا ۶۰ درصد فولاد خود را به وسیله ریل حمل می‌کنند که این مسئله می‌تواند تاثیر بسزایی بر قیمت تمام شده فولاد در این کشورها بگذارد.

با این وجود، متأسفانه وضعیت حمل‌ونقل ریلی در ایران به عنوان یکی از ۱۰ فولادساز برتر جهان چندان مناسب نیست و میزان جابه‌جایی فولاد از طریق ریل در کشور ما، در حدود ۱۰ درصد برآورد شده است. پرداخت نکردن حق دسترسی توسط برخی از شرکت‌های ریلی، فرسودگی واگن‌ها و تشدید تحریم‌ها در زمینه تامین قطعات و تجهیزات مورد نیاز، از جمله دلایل عقب‌ماندگی کشور در بخش حمل‌ونقل ریلی به شمار می‌آید که باعث شده تا فعالان بخش معدن و صنایع معدنی علی‌الخصوص فولاد، دوزنمای چندان مناسبی برای آن متصور نشوند. از طرفی، هزینه سرمایه‌گذاری در صنعت حمل‌ونقل ریلی نیز بسیار بالاست و از آنجایی که



پرونده
فولاد
آلومینیوم
مس
سرب و روی
صنایع تامین کننده
فلزات آلیاژی و آلیاژها

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

پیشرفت قابل توجه فاز نخست پروژه همیمکو

◀ راه‌اندازی سیکل بارگیری مکانیزه انباشت و برداشت

برخورداری از زیرساخت‌های مناسب حمل‌ونقل، یکی از فاکتورهای مهم در راستای رونق اقتصادی و به ویژه توسعه و رشد صنایع کشورهای مختلف به شمار می‌آید و بر کلیه فعالیت‌ها در حوزه تولید، توزیع و عرضه محصولات مختلف به بازار و... تاثیر مستقیم می‌گذارد. در سالیان اخیر، جوامع پیشرفته و توسعه‌یافته سرمایه‌گذاری‌های فراوانی در زمینه ارتقای زیرساخت‌های حمل‌ونقل اعم از جاده‌ای، ریلی و دریایی انجام داده‌اند و تاثیر این سرمایه‌گذاری‌ها به وضوح در رشد و پیشرفت صنایع مختلف دیده می‌شود. در همین راستا، ایران به عنوان یکی از بزرگ‌ترین کشورهای معدن خیر جهان نیز گام‌های مثبتی در این مسیر برداشته و توسعه حمل‌ونقل به ویژه در حوزه ریلی در دستور کار دولت و بخش‌های مرتبط قرار گرفته است. شرکت مدیریت بین‌المللی همراه جاده ریل دریا (همیمکو) با رویکرد توسعه و بهبود تعامل لجستیکی در حوزه حمل‌ونقل مواد فله معدنی و محصولات فولادی، با سهام‌داری نقش‌آفرینان اصلی بخش معدن و صنایع معدنی کشور متشکل از شرکت‌های معدنی و صنعتی گل‌گهر، معدنی و صنعتی چادرملو و معدنی و صنعتی گهرزمین به علاوه شرکت سرمایه‌گذاری توسعه معادن و فلزات، شرکت تجلی توسعه معادن و فلزات و گروه مدیریت سرمایه‌گذاری امید، به عنوان یکی از شرکت‌های پیشرو در حوزه حمل‌ونقل کشور شناخته می‌شود که مسئولیت احداث اسکله و پایانه مکانیزه ریلی حمل‌مواد معدنی در غرب بندر شهید رجایی را در قالب قرارداد «BOT» با اداره کل بنادر و دریانوردی استان هرمزگان، به مدت ۳۳ سال و ارزش سرمایه‌گذاری حدود ۲۲۰ میلیون یورو در دست اقدام دارد. این شرکت تمام تلاش خود را به کار گرفته است تا با احداث اسکله و پایانه مکانیزه ریلی در بندر شهید رجایی، ضمن اثرگذاری در زنجیره تامین فولاد و صادرات و واردات مواد فله معدنی، سهم بسزایی در توسعه حمل‌ونقل ریلی کشور نیز ایفا کند. خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» با هدف بررسی اقدامات همیمکو در سالیان اخیر و وضعیت کنونی پروژه‌های این شرکت، گفت‌وگویی با محسن نادری، مدیرعامل جوان و موفق این مجموعه تدارک دیده است که متن کامل آن را در ادامه خواهید خواند:

◀ در خصوص عملکرد شرکت مدیریت بین‌المللی همراه جاده ریل دریا (هیماکو) توضیحاتی ارائه بفرمایید.

هم‌اکنون بیش از ۱۰ درصد فعالیت‌های عملیاتی اجرایی در محل سایت و کلیه مطالعات مرتبط با فاز نخست پروژه انجام شده است و مطالعات بخشی از فاز ۲ پروژه نیز در بخش‌های مختلف در حال اجراست. یکی از مهم‌ترین پیشرفت‌هایی که طی سالیان گذشته به ویژه در سال ۱۴۰۲ در این پروژه حاصل شد، مرتبط با عملیات خاکی بوده است؛ به نحوی که کلیه اقدامات در حوزه عملیات‌های خاک‌برداری و بسترسازی انجام شده و در حال حاضر نیز عملیات‌های خاک‌ریزی و انباشت و برداشت‌ها در دست اقدام قرار دارد. در واقع پیش‌بینی ما بر این است که پس از پایان عملیات خاکی طی مدت یک سال، بتوانیم محوطه‌هایی را با هدف انباشت و برداشت مواد فله معدنی به صورت مکانیکی آماده‌سازی کرده و به صورت موازی در یک بازه زمانی سه تا پنج ساله، به عرصه سفارش و نصب ماشین‌آلات ورود پیدا کنیم. تجهیز دفاتر کارفرمایی و ساختمان‌های بهره‌برداری، از دیگر

موفقیت‌های حاصل شده در پروژه طی سال گذشته بوده است. همچنین ما اقدامات قابل توجهی در راستای توسعه محیط زیست در محل پایانه انجام داده‌ایم که از جمله می‌توان به کاشت حدود یک هزار و ۴۰۳ اصله درخت در کمربند سبز پروژه اشاره کرد. از طرفی خرید خدمات آب و برق و آغاز برخی از عملیات‌های اجرایی پروژه مانند ساخت پل دسترسی و احداث دایک نیز با موفقیت در سال گذشته صورت پذیرفت. لازم به ذکر است که ما این پروژه را در شش سرفصل مستقل شامل بخش ریلی، تجهیزات مکانیزه، بخش دریایی، بخش لایروبی، بخش گوگرد و بخش سیویل (ساختمان‌های صنعتی، نیمه‌صنعتی، محدثات، آب و فاضلاب و...) در قالب سه دوره ساخت و بهره‌برداری کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدت طراحی کرده‌ایم و به نظر می‌رسد با حمایت‌های سهام‌داران محترم هیماکو و اتفاقات مثبتی که در حوزه اقتصاد دریامحور میان وزارتخانه‌های راه و شهرسازی و صنعت، معدن و تجارت در حال شکل‌گیری است، این پروژه طی کمتر از پنج سال آینده به بهره‌برداری خواهد رسید؛ به نحوی که دوره یک سال نخست

(کوتاه‌مدت) مرتبط با احداث سریع پایانه در خشکی، دوره سه ساله (میان‌مدت) شامل مکانیزه کردن بخش خشکی و دوره پنج ساله (بلندمدت) شامل تمام مکانیزه کردن، احداث اسکله و تکمیل پروژه خواهد بود و پایانه مکانیزه ریلی حمل مواد معدنی با قابلیت اتصال به دریا احداث و راه‌اندازی خواهد شد.

◀ به طور مشخص با چه چالش‌ها و محدودیت‌هایی در مسیر اجرای این پروژه طی سالیان اخیر مواجه بوده‌اید؟

پیش از اشاره به موانع و محدودیت‌های موجود، باید ماهیت و دلایل احداث اسکله و پایانه مکانیزه ریلی و اجرای پروژه‌های مشابه با آن را بررسی کنیم. بر اساس تحقیقات و پژوهش‌های انجام شده در این زمینه که بخشی از آن توسط مجموعه هیماکو صورت پذیرفته است، سالیانه در حدود سه هزار و ۷۸۰ میلیارد تومان هزینه مستتر با هدف انتقال ۱۰ میلیون تن مواد فله معدنی از کرمان تا بندرعباس به بدنه کشور تحمیل می‌شود؛ به این صورت که به ازای انتقال هر ۱۰ میلیون تن مواد فله معدنی موجود در منطقه



مطلوب در حوزه حمل‌ونقل ریلی دست پیدا کنیم زیرا زمانی که بار از جاده به ریل منتقل شود، هزینه‌های مرتبط با سوخت، تصادفات جاده‌ای، آلاینده‌های زیست‌محیطی و آسیب‌های زیرساختی کاهش چشمگیری خواهد یافت و از این رو ضرورت دارد که هر چه سریع‌تر نسبت به تکمیل احداث پروژه‌های همچون احداث اسکله و پایانه مکانیزه ریلی در بندر شهید رجایی اقدام شود و نباید زمان را بیش از این از دست داد. در این میان به دلیل نبود آگاهی‌های لازم و برخی اقدامات همچون واگذاری اراضی بدون تجهیز به عنوان انبار به افرادی که در محل بندر شهید رجایی مشغول به کار هستند، آسیب جدی به توسعه این پروژه وارد کرده‌است. متأسفانه سازمان بنادر و دریانوردی و راه‌آهن کشور زمین‌هایی را در اختیار برخی افراد قرار می‌دهند که به دنبال نبود تجهیزات و عدم بهره‌وری مناسب، دامپینگ قیمتی در سطح بندر نیز به وجود می‌آید و قیمت‌ها گاهی به یک سوم قیمت معمول نیز کاهش پیدا می‌کند. این مسئله به نوعی یک تجارت ناعادلانه به شمار می‌آید و بر این اساس لزوم سازمان‌دهی این معضل چه در سازمان بنادر و دریانوردی و چه راه‌آهن بیش از پیش احساس می‌شود.

◀ شرکت مدیریت بین‌المللی همراه جاده ریل دریا (هیماکو) چه اهداف و برنامه‌هایی را تا پایان سال جاری پیش روی خود متصور شده است؟ ما امیدواریم که تا پایان نیمه نخست امسال بتوانیم حدود ۱۵ هکتار از اراضی خود را به صورت مکانیکی آماده بهره‌برداری کنیم و ثبت سفارش بخشی از تجهیزات خارجی مورد نیاز را انجام دهیم. همچنین به دنبال آن هستیم تا علاوه بر ورود به حوزه ساخت تجهیزات، پل دسترسی، جاده اتصال به اسکله و جاده اتصال به راه‌های بندر را تکمیل و سیکل بارگیری مکانیزه انباشت و برداشت در پایانه راه‌اندازی کنیم. امیدواریم در پایان سال جاری، بخش اول ساخت و بهره‌برداری این پایانه را تحویل سازمان بنادر و دریانوردی دهیم و اجرای بخشی از اقدامات تعریف شده در فاز دوم پروژه را آغاز کنیم.

کرمان به بندرعباس، در حدود چهار هزار میلیارد تومان در حوزه‌های سوخت، آلاینده‌ها، تصادفات جاده‌ای و محیط زیست هزینه خواهد شد. از طرفی، هزینه‌های ناشی از آسیب‌هایی که در حوزه زیرساخت از طریق حمل‌ونقل جاده‌ای و به دنبال آن تعمیرات و نگهداری حاصل می‌شود، سالیانه در حدود چهار هزار میلیارد تومان برآورد شده است؛ ضمن اینکه خواب سرمایه و عدم سودآوری ناشی از عدم سرمایه‌گذاری کافی در حوزه حمل‌ونقل بندری و ریلی نیز سالیانه در حدود دو هزار میلیارد تومان محاسبه می‌شود. بنابراین ما در حالی با هدررفت هزینه ۱۰ هزار میلیارد تومان به ازای انتقال سالیانه ۱۰ میلیون تن مواد فله معدنی در کشور مواجه هستیم که پروژه‌ای مانند پروژه احداث اسکله و پایانه مکانیزه ریلی در بندر شهید رجایی می‌تواند با سرمایه‌ای در حدود میزان رقم مذکور، این بار اضافی را از روی کشور بردارد. باید توجه داشت که در بندرعباس، ما به پایانه‌های مکانیزه تا ظرفیت حداقل ۳۰ میلیون تن احتیاج داریم و در حال حاضر تمام ذهنیت خود را روی احداث و راه‌اندازی فاز اول این پروژه متمرکز کرده‌ایم؛ در صورتی که اگر شرایط اقتصادی کشور بهبود پیدا کند و زیرساخت‌های مورد نیاز فراهم شود، نسبت به اجرای فاز دو و سه پروژه و راه‌اندازی اسکله‌های ۲۰ و ۵۰ میلیون تنی نیز اقدام خواهیم کرد.

از طرفی، هم‌اکنون برخی شرکت‌ها در منطقه سیرجان علی‌رغم خرید واگن‌ها و لکوموتیوهای جدید، احداث شانتینگ یارد، استخدام نیروی انسانی و... کماکان با خواب سرمایه در حوزه حمل‌ونقل ریلی مواجهند و تعداد سیر این شرکت‌ها به جای ۹ تا ۱۰ سیر در ماه، به دو تا سه سیر در ماه کاهش یافته که معادل حدود ۷۰ درصد بازدهی کمتر در مقایسه با سرمایه‌گذاری‌های انجام شده است. مقایسه آمار و ارقام فوق‌حاکمی از آن است که ما نیازمند احداث اسکله و پایانه مکانیزه ریلی با سازمان نرم‌افزاری پویا هستیم تا بتوانیم کلیه اقدامات و بررسی‌های لازم در زمینه ارسال و تحویل بار را انجام دهیم و در یک نگاه کلی به بازدهی

امیدواریم در پایان سال جاری، بخش اول ساخت و بهره‌برداری این پایانه را تحویل سازمان بنادر و دریانوردی دهیم و اجرای بخشی از اقدامات تعریف شده در فاز دوم پروژه را آغاز کنیم

شرکت صنایع معدنی فولادسنگان

تولیدکننده ۵ میلیون تن گندله
و ۵ میلیون تن کنسانتره در شرق کشور

www.sanganco.ir

خراسان رضوی، شهرستان خواف، منطقه معدنی سنگان ۱۱ کیلومتر ۱ بلوار شهید سلیمانی

@sanganfoolad

fooladsangan-smic

۰۵۱ - ۵۴۲۳۱۹۲۱



پرونده

نگاهی به عملکرد شرکت هادر سال ۱۴۰۲

سه گام استراتژیک «فخوز» در مسیر توسعه و جهش تولید

بهره‌برداری از واحد احیا مستقیم زودتر از زمان مقرر

بازگشت به بازارهای صادراتی را اولویت قرار داده‌ایم

جهش تولید و صادرات قطعات چدنی را هدف‌گذاری کرده‌ایم

رشد وزنی و ارزشی صادرات فولاد روئینا جنوب در سال ۱۴۰۲

لزوم سرعت‌بخشی به فرایندها در دستگاه‌های دولتی

اقدامات توسعه‌ای همگام با نیاز بازار

مدیر استراتژی و تعالی سازمانی شرکت فولاد خوزستان بیان کرد:

سه گام استراتژیک «فخوز» در مسیر توسعه و جهش تولید

مدیر استراتژی و تعالی سازمانی شرکت فولاد خوزستان گفت: شرکت فولاد خوزستان با هدف تولید ۱۳،۶ میلیون تن محصولات فولادی در افق ۱۴۱۰ از طریق تکمیل زنجیره ارزش و زیرساخت‌های تولید فولاد در صنایع بالادستی مانند سنگ‌آهن و کنسانتره و پایین دستی مانند ورق عریض، به دنبال پایداری زنجیره تولید خود است. این مجموعه عظیم فولادی از طریق فعال سازی پتانسیل‌های بالقوه، احداث واحدهای تولیدی جدید و همچنین تملک دیگر شرکت‌ها در مسیر افزایش ظرفیت حرکت می‌کند و با هدف استفاده از تکنولوژی‌های جدید، اقدام به جایگزینی ماشین‌آلات، تجهیزات و خطوط تولیدی خود کرده است.

راستای تولید ۱۳،۶ میلیون تن فولاد در افق ۱۴۱۰، مطرح کرد: شرکت فولاد خوزستان بر اساس نقشه استراتژی خود و مطالعات بازار آینده فولاد و تحلیل‌های تخصصی، همواره به دنبال پاسخگویی به نیاز بازار و حفظ و توسعه سهم خود در بازار بوده است. این شرکت قصد دارد در افق ۱۴۱۰، به تولید ۱۳،۶ میلیون تن محصولات فولادی دست یابد و به منظور تحقق آن، اقدام به تدوین رهنما گشت بلندمدت کرده است. این شرکت در گام نخست از طریق تکمیل زنجیره ارزش و زیرساخت‌های تولید فولاد در صنایع بالادستی مانند سنگ‌آهن و کنسانتره و پایین دستی مانند ورق عریض، به دنبال پایداری زنجیره تولید خود است. در گام دوم از طریق فعال سازی پتانسیل‌های بالقوه، احداث واحدهای تولیدی جدید و همچنین تملک دیگر شرکت‌ها، در مسیر افزایش ظرفیت حرکت می‌کند و نهایتاً در گام سوم با هدف استفاده از تکنولوژی‌های جدید، اقدام به جایگزینی ماشین‌آلات، تجهیزات و خطوط تولیدی خود کرده است.

شیری بابادی ادامه داد: در همین راستا، شرکت فولاد خوزستان بر مواردی از قبیل ارتقای بهره‌وری کل منابع، توسعه متوازن ظرفیت‌های تولیدی شرکت، توسعه بومی سازی در جهت قطع وابستگی به خارج، اصلاح ساختار مالی جهت تامین منابع مالی طرح‌های توسعه، طرح تامین انرژی پایدار،

کیفی تولید به اندازه جهش کمی و مقداری آن اهمیت دارد. از این رو جهش تولید صرفاً به معنای رشد کمی تولید نخواهد بود و لازم است در کنار کمیت تولید، شاخص‌های مرتبط با کیفیت آن نیز جهش پیدا کند. برای تحقق شعار جهش تولید به ویژه در شرایط بحرانی کنونی که دسترسی اقتصاد کشور به منابع داخلی و خارجی محدود شده است، اولین و مهم‌ترین اقدامی که هزینه زیادی را هم در پی نخواهد داشت، بهبود فضای کسب و کار از طریق اصلاح قوانین و مقررات و فرایندها و همچنین چیدمان نهادها و تقسیم کار ملی به شکل بهینه است که هم‌افزایی در تولید ملی را به دنبال داشته باشد. در ادامه آنچه در این برهه بسیار اهمیت دارد، توسعه دیگر زیرساخت‌های کشور است تا همگام با رشد صنعت فولاد پیش روند. برای مثال تامین انرژی (برق و گاز) مورد نیاز شرکت‌های فولادی در تابستان و زمستان، اثر زیادی بر رشد تولید و رونق صنعت و اقتصاد کشور دارد که مسئولان امر باید به آن بپردازند و پروژه‌ها، اقدامات و فعالیت‌های مرتبط را در اولویت بالا قرار دهند.

■ گام‌های بلند «فخوز» در مسیر جهش تولید

مدیر استراتژی و تعالی سازمانی شرکت فولاد خوزستان در ارتباط با استراتژی‌های «فخوز» در

محسن شیری بابادی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنالین» در خصوص اهداف و استراتژی‌های شرکت فولاد خوزستان در زمینه رشد تولید طی سال ۱۴۰۲، بیان کرد: هر سازمانی برای تحقق چشم‌انداز و مأموریت خود، مجموعه‌ای از اهداف مشخص را تدوین می‌کند. مدیریت استراتژی، رویکردی است که سازمان‌ها می‌توانند به وسیله آن به اهداف استراتژیک خود دست یابند. تدوین استراتژی برای سازمان‌ها امری ضروری به شمار می‌آید اما عنصر کافی برای موفقیت نیست. گام مکمل آن، اجرای استراتژی است که در کنار یک استراتژی عالی می‌تواند موفقیت سازمان را تضمین کند. سازمانی در اجرا موفق است که برای اهداف خود شاخص‌هایی تعریف کند و در بازه‌های زمانی مناسب با اندازه‌گیری و پایش شاخص‌ها و اقدامات استراتژیک، به میزان تحقق اهداف خود پی برده و در صورت نیاز تصمیمات مناسب و به موقعی اتخاذ کند. قاعدتاً اجرای درست استراتژی، منجر به رشد تولید و تحقق اهدافی همچون سودآوری پایدار، افزایش بهره‌وری منابع، افزایش رضایت مشتری، فروش بهینه محصولات... می‌شود.

وی در همین راستا افزود: شرکت فولاد خوزستان با تمرکز بر این موضوعات، همواره در مسیر استفاده حداکثری از ظرفیت تولید خود گام برداشته است. در تحقق جهش تولید خصوصاً پویایی و پایداری آن که جز اهداف اولیه اقتصاد مقاومتی است، جهش

ایفای نقش به عنوان یک شرکت مادر تخصصی، تولید محصولات جدید و ایجاد تنوع در سبد محصولات و تولید فولاد سبز، ارتقای رقابت پذیری محصولات، طرح تحول دیجیتال با نگاه به انقلاب صنعتی چهارم، اقتصاد چرخشی و حرکت به سمت پسماند صفر، کاهش حوادث و بهبود شاخص های زیست محیطی و بهداشت حرفه ای، کاهش نرخ مصارف مواد و انرژی و بهینه سازی قیمت تمام شده محصولات تمرکز ویژه می کند.

وی در پاسخ به سوال خبرنگار «فلزات آنلاین» مبنی بر اینکه از دیدگاه شما، اعمال تحریم های جدید علیه شرکت فولاد خوزستان تا چه میزان بر اهداف، استراتژی ها و تعالی سازمان این مجموعه در مسیر توسعه و رشد تولید موثر خواهد بود، گفت: واقعیت امر این است که این موضوع برای ما نه تنها تازگی ندارد بلکه سال هاست که آثار نامطلوب آن را با گوشت، پوست و استخوان خود لمس و درک کرده ایم. اگر بخواهم به موارد با اهمیت این موضوع اشاره کنم، می توانم از مسائل مختلفی مانند دشواری در تبادلات مالی با بانک های خارجی که خود مسبب بسیاری از سختی هاست؛ دشواری در تهیه و تامین فناوری، تجهیزات، قطعات یدکی، مواد مصرفی، مواد شیمیایی، کالاها و... از خارج؛ کاهش تمایل شرکت های کشتیرانی برای حمل محصولات فولادی از مبدا ایران؛ محدودیت در صادرات محصولات فولادی به بازارهای جهانی و افزایش ریسک و هزینه نقل و انتقالات ارزی حاصله و عدم همکاری برخی از کشورها در زمینه های مختلف به واسطه نگرانی از تحریم شدن؛ عدم دسترسی به آخرین دستاوردها در فناوری اطلاعات و ارتباطات و مشکلات گمرکی و بیمه ای یاد کنم.

مدیر استراتژی و تعالی سازمانی شرکت فولاد خوزستان تصریح کرد: بی شک اعمال تحریم های جدید به تشدید موارد ذکر شده می انجامد اما شرکت فولاد خوزستان همان طور که تا الان توانسته است با تدوین استراتژی های مناسب و اتخاذ تصمیمات موثر و به موقع با کمک تیم رهبری و نیروی انسانی متخصص، خلاق و تلاشگر و صاحب

دانش و تجارب ارزنده به خوبی در مسیر توسعه و رشد تولید قدم بردارد و هم نیاز مصرف کنندگان داخلی را برطرف سازد و هم ارزآوری قابل توجهی را از طریق صادرات به نقاط مختلف جهان برای کشور ایجاد کند، همچنان می تواند با وجود اعمال محدودیت ها به مسیر توسعه و رشد تولید ادامه دهد؛ به شرط آنکه همکاری همه جانبه سازمان ها و نهادهای متولی داخلی را داشته باشد و آن ها برای صنعت فولاد و شرکت های فولادی مانند فولاد خوزستان به عنوان نیروی پیش برنده عمل کنند نه نیروی بازدارنده.

■ ایران در میان ۱۰ فولادساز برتر جهان

شیرینی بابادی ضمن ارزیابی آینده صنعت فولاد ایران و نقش شرکت هایی همچون فولاد خوزستان در مسیر رشد و تعالی صنعت فولاد و به دنبال آن اقتصاد غیرنفتی کشور، خاطرنشان کرد: صنعت فولاد را می توان یکی از بنیان های مهم اقتصاد در هر کشور برشمرد؛ به گونه ای که هم اکنون مصرف سرانه فولاد، یکی از شاخص های ارزیابی صنعتی بودن کشورها محسوب می شود. این صنعت به دلیل وجود حلقه های ارتباطی با دیگر بخش های اقتصاد، جزو صنایع کلیدی کشور به شمار می آید و از اهمیت خاصی برخوردار است و در کنار مزیت هایی از قبیل وجود ذخایر طبیعی معادن سنگ آهن، منابع انرژی (برق و گاز) و آب، زیرساخت های ریلی و جاده ای و بندرها، توانسته است نقش ویژه ای در رونق اقتصادی کشور ایفا کند. گواه این موضوع، قرارگیری ایران در میان ۱۰ کشور بزرگ تولیدکننده فولاد جهان با توانایی تولید بیش از ۳۰ میلیون تن شمشال و تختال است.

وی اضافه کرد: از یک سو با توجه به رشد اقتصاد جهانی، افزایش تقاضای فولاد و ظهور فناوری های نوین، می توان چشم اندازی روشن برای آینده صنعت فولاد به ویژه در عصر انقلاب صنعتی چهارم متصور بود و از سوی دیگر، مشکلات داخلی مانند توسعه نا کافی معادن و صنایع معدنی (اکتشاف، استخراج، فرآوری و...)؛ عدم توسعه زیرساخت های حوزه انرژی مانند نیروگاه های جدید و به دنبال آن محدودیت های کمی و کیفی انرژی (برق و گاز) و آب؛ توسعه نیافتگی متناسب زیرساخت های حمل و نقل جاده ای و ریلی؛ قوانین و مقررات خلق الحاحی؛ بخشی نگری و موازی کاری؛ جذابیت برخی فعالیت های غیرمولد؛ عدم توجه به آمایش سرزمینی؛ عدم درک صحیح چالش های تولیدکنندگان؛ نبود مشوق های لازم؛ روزمره اندیشی و خلاء نگاه بلندمدت و بروکراسی های اداری آینده ای مبهم را به ذهن متبادر می سازد و هر گونه پیش بینی برای آینده این صنعت را با عدم قطعیت های متعددی مواجه می کند.

مدیر استراتژی و تعالی سازمانی شرکت فولاد خوزستان در پایان یادآور شد: در این فضا شرکت فولاد خوزستان به منظور ایفای نقش محوری در توسعه صنعتی و اقتصادی کشور و بهبود کیفیت زندگی در میسر رشد و تعالی این صنعت و اقتصاد غیرنفتی کشور، اقدام به تعریف پروژه هایی کرده است که از جمله می توان به عملیات اجرایی پروژه نیروگاه ۵۲۰ مگاواتی سیکل ترکیبی؛ عملیات اجرایی پروژه احداث پکیج متالورژی ثانویه و ماشین ریخته گری اسلب عریض؛ عملیات اجرایی پروژه احداث کارخانه اکسیژن ۴؛ عملیات اجرایی واحد بهینه سازی نرمه و ضایعات آهن اسفنجی و عملیات اجرایی پروژه احداث کولینگ تاور ۲۷۸ اشاره کرد.



مدیرعامل شرکت سنگ آهن مرکزی ایران مطرح کرد:

بهره‌برداری از واحد احیاء مستقیم زودتر از زمان مقرر

مدیرعامل شرکت سنگ آهن مرکزی ایران گفت: شرکت سنگ آهن مرکزی ایران به عنوان یکی از بزرگ‌ترین فعالان بخش بالادست زنجیره فولاد، در نظر دارد تا با اجرای طرح‌های توسعه‌ای گامی بلند در راستای تحقق اهداف خود بردارد؛ در همین راستا پروژه احداث کارخانه آهن اسفنجی که یکی از مهم‌ترین اهداف شرکت به شمار می‌آید، تعریف شد. باید توجه داشت که احداث این کارخانه در میزان درآمد، اشتغال‌زایی و تولید شرکت سنگ آهن مرکزی ایران بسیار تاثیرگذار است، بنابراین در تلاش هستیم که بهره‌برداری زودتر از زمان موعده محقق شود.

ایران به عنوان یکی از بنگاه‌های اقتصادی بزرگ در کشور که نقش و جایگاه آن در ارتقای صنعت فولاد ایران غیرقابل انکار است، در نظر دارد تا با اجرای طرح‌های توسعه‌ای مختلف در سه حوزه معدنی، صنعتی و زیرساختی، به اهداف خود جامه عمل بپوشاند. در همین راستا برای سرعت بخشی به روند اجرای سایر طرح‌های توسعه‌ای شرکت، اجرا و بهره‌برداری از پروژه‌های زیرساختی را در اولویت کار قرار دادیم؛ با پیاده‌سازی این رویکرد، پس از افتتاح پروژه پست برق ۱۵۰ مگاواتی، عملیات اجرایی دو نیروگاه ۲۵ مگاواتی و یک نیروگاه خورشیدی آغاز شد که خوشبختانه یکی از نیروگاه‌های ۲۵ مگاواتی در تابستان سال گذشته وارد مدار شد و دیگری آماده بهره‌برداری است. علاوه بر این، کلنگ احداث کارخانه کنسانتره‌سازی با ظرفیت تولید یک میلیون و ۲۰۰ هزار تن در سال گذشته به زمین زده شد که طبق پیش‌بینی‌های انجام شده، ظرف مدت ۳۰ ماه به بهره‌برداری خواهد رسید. همچنین در تلاش هستیم تا کارخانه دیگری را با ظرفیت تولید دو میلیون تن کنسانتره در سال احداث کنیم که اقدامات قانونی آن در حال انجام است.

مدیرعامل شرکت سنگ آهن مرکزی ایران در رابطه با اقدامات این شرکت در زمینه اکتشافات و

هزار و ۸۱ تن) به ثبت رسیده بود، در سال ۱۴۰۲ شکسته شد و در روز ۹ آذر ماه موفق به تولید ۱۷ هزار و ۷۱۲ تن و در مجموع موفق به تولید چهار میلیون تن کنسانتره در سال گذشته شدیم. به همین دلیل باید گفت که محدودیت‌ها و برخی از چالش‌های مسیر تولید، تاثیری بر سرعت حرکت شرکت سنگ آهن مرکزی ایران در مسیر رشد و توسعه ندارند و ما بدون لحظه‌ای توقف به فعالیت‌های خود در راستای اعتدالی هرچه بیشتر صنعت فولاد کشور ادامه خواهیم داد. در نتیجه در سال جاری هم این روند رو به رشد تداوم می‌یابد و رکورد‌های بیشتری در زمینه تولید به ثبت خواهیم رساند.

رشد و توسعه، اهداف نهایی هر سازمان

وی در خصوص طرح‌های توسعه‌ای که در دستور کار شرکت سنگ آهن مرکزی ایران قرار دارد، عنوان کرد: توسعه و گسترش فعالیت‌ها از مهم‌ترین اهداف هر سازمانی محسوب می‌شوند که ارزش‌ها و آرمان‌های آن‌ها در راستای رشد تولید، افزایش بهره‌وری، افزایش ارزش آفرینی برای سهام‌داران و ذی‌نفعان، رشد اقتصادی منطقه‌ای و کشوری، اشتغال‌زایی، تکمیل زنجیره ارزش، اعتدالی صنایع کشور و... است. شرکت سنگ آهن مرکزی

مجتبی حمیدیان در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات‌آنلاین» با اشاره به عملکرد این شرکت در زمینه تولید گندله و کنسانتره در سال ۱۴۰۲، بیان کرد: با عنایت به اینکه سال گذشته به نام «رشد تولید و مهار تورم» نام‌گذاری شده بود، شرکت سنگ آهن مرکزی ایران سیاست‌های درون سازمانی و اهداف خود را به منظور تحقق این شعار تبیین کرد. به همین دلیل با بهره‌مندی از تمام توانمندی‌ها و ظرفیت‌های شرکت، با سرعت در مسیر رشد تولید قدم گذاشتیم و موفق شدیم در سال ۱۴۰۲ رکورد‌های خوبی را در زمینه تولید به ثبت برسانیم. به طوری که با همکاری و همدلی تمام کارکنان و مدیران و برنامه‌ریزی‌های دقیق صورت گرفته، از برنامه تولید پیش‌بینی شده برای تولید گندله در ۹ ماهه سال گذشته جلوتر بودیم. شایان ذکر است که طبق برنامه شرکت، تولید دو میلیون و ۶۱۰ هزار تن گندله در مدت مذکور تعیین شده بود اما میزان تولید کارخانه گندله‌سازی سه چاهون به سه میلیون و ۱۳۷ هزار تن رسید. ضمن اینکه میزان تولید گندله مجموعه در ۶ ماهه نخست سال ۱۴۰۲ با رشد ۵۷ درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل از آن همراه شد. علاوه بر این، رکورد تولید روزانه کنسانتره نیز که آخرین بار در سال ۱۳۹۸ (۱۷

۲۰ درصد از درآمد شرکت از حوزه دانش‌بنیان در نظر گرفته شده است که نتیجه این هدف‌گذاری و سایر برنامه‌ریزی‌های انجام شده، در عملکرد آتی شرکت به‌وضوح مشاهده خواهد شد.

■ برگ زرینی در دفتر افتخارات شرکت سنگ آهن مرکزی

وی در پایان با اشاره به نقطه عطف طرح‌های توسعه‌ای شرکت سنگ آهن مرکزی ایران، خاطرنشان کرد: در راستای تکمیل زنجیره ارزش و تولید، سودآوری بیشتر برای سهام‌داران و ذی‌نفعان و همچنین رشد اشتغال‌زایی، نسبت به احداث کارخانه تولید آهن اسفنجی با ظرفیت یک میلیون و ۷۰۰ هزار تن در سال اقدام کردیم که فروش شرکت را به دو برابر افزایش می‌دهد. این پروژه یکی از اولین طرح‌هایی محسوب می‌شود که قابلیت تولید سه محصول اعم از آهن اسفنجی داغ (HDMI)، آهن اسفنجی سرد (CDRI) و بریکت داغ (HBI) را دارد و میزان پیشرفت آن تا اوایل اردیبهشت ماه ۱۴۰۳، ۲۵ درصد بوده است. شایان ذکر است که عملیات اجرایی طرح مذکور در خرداد ماه ۱۴۰۲ آغاز شد و زمان بهره‌برداری از آن، بهمن ماه ۱۴۰۴ پیش‌بینی شده است اما سعی بر این داریم تا با سرعت بخشیدن به روند اجرای فرایندها، این زمان به حداقل رسیده و هرچه سریع‌تر شاهد بهره‌برداری از کارخانه تولید آهن اسفنجی باشیم. همان‌طور که پیش‌تر به آن اشاره شد، یکی از اهداف ما از اجرای این پروژه رشد اشتغال‌زایی در منطقه است که خوشبختانه با بهره‌برداری از این کارخانه برای ۳۲۰ نفر به‌طور مستقیم و بیش از سه هزار نفر به‌طور غیرمستقیم، زمینه اشتغال فراهم خواهد شد. باید اضافه کنم که شرکت سنگ آهن مرکزی ایران همواره توجه خاص و ویژه‌ای به محیط زیست و انجام اقداماتی در راستای حفاظت از آن دارد که به همین دلیل همگام با احداث کارخانه تولید آهن اسفنجی با تکنولوژی‌های سازگار با محیط زیست، نسبت به کاشت نهال و توسعه فضای سبز در سایت کارخانه مذکور اقدام کردیم.

اکتشافی، یکی از مسائلی که امروزه در بخش معدن بسیار مورد توجه قرار گرفته، مقوله هوشمندسازی است. شرکت سنگ آهن مرکزی ایران که همواره سعی می‌کند روی لبه فناوری حرکت کرده و جزو سردمداران این زمینه باشد، پیش‌قدم شد تا بهره‌برداری از یکی از معادن زیرنظر خود را به صورت هوشمند انجام دهد. علاوه بر این، به منظور سرعت‌بخشی به فرایندهای هوشمندسازی و شفاف‌سازی امور، نسبت به تدوین سند تحول دیجیتال نیز اقدام کردیم؛ شایان ذکر است که شرکت سنگ آهن مرکزی ایران، اولین شرکتی به شمار می‌آید که به صورت خودمحمور اقدام به تدوین این سند کرده است و اجرای آن صرفه‌جویی سالیانه یک هزار میلیارد تومانی را برای ما به همراه دارد. البته از ظرفیت‌های بالای شرکت‌های دانش‌بنیان در زمینه تحقیق، پژوهش و نوآوری نیز غافل نشده و هم‌اکنون با ۱۲۰ شرکت دانش‌بنیان همکاری داریم. یکی از اقدامات مهمی که در این خصوص صورت گرفت، امضای تفاهم‌نامه همکاری شرکت سنگ آهن مرکزی ایران با پارک علم و فناوری دانشگاه صنعتی شریف در راستای تعریف و اجرای طرح‌های لازم برای رفع نیازهای پژوهشی و فناورانه شرکت است. گفتنی است که در چشم‌انداز شرکت سنگ آهن مرکزی ایران، تامین

بهره‌برداری از معادن جدید سنگ‌آهن، اظهار داشت: در حال حاضر با توجه به لزوم افزایش میزان تولید شرکت‌های فعال در بالادست زنجیره فولاد و نیاز مبرم فولادسازان کشور به مواد اولیه بیشتر در راستای تحقق اهداف کلان تعیین شده در چشم‌انداز صنعت فولاد ایران، بر آن شدیم تا با انجام اقداماتی در زمینه تولید و اکتشافات، به نگرانی فعالان این عرصه در خصوص تامین مواد اولیه پایان داده و تضمینی برای ادامه روند رو به رشد صنعت فولاد کشور باشیم. به همین دلیل عملیات اکتشافی و بررسی معادن ساغند شمالی، نارینگان ۸، ناتک و گیورد در اولویت قرار گرفت که در حال حاضر با پایان اقدامات مربوطه، نقشه بهره‌برداری از این معادن در حال آماده‌سازی است. پیش‌بینی می‌کنیم که در سال جاری عملیات بهره‌برداری از معادن مذکور که ذخیره آن‌ها در مجموع ۲۵۰ میلیون تن برآورد شده است، آغاز شود. البته باید توجه داشت که برداشت‌های سطحی از ذخایر معدن نارینگان ۸ در حال انجام بوده و ما به دنبال این هستیم که پس از تکمیل مطالعات اکتشافی، مدل بهره‌برداری عمیق را ارائه دهیم.

حمیدیان در ادامه به اقدامات شرکت سنگ آهن مرکزی ایران در زمینه تحقیق، پژوهش و نوآوری نیز اشاره کرد و افزود: در کنار افزایش فعالیت‌های



عضو هیئت مدیره شرکت صنایع هفت الماس:

بازگشت به بازارهای صادراتی را اولویت قرار داده‌ایم

عضو هیئت مدیره شرکت صنایع هفت الماس گفت: در سال جدید که تنش‌های ژئوپلیتیکی در خاورمیانه از یک سو و چشم‌انداز بازگشت ترامپ به قدرت در انتخابات ایالات متحده آمریکا از سوی دیگر بر نگرانی فعالان اقتصادی کشور افزوده است، ما به دنبال برگشت به بازارهای صادراتی با هدف ارزآوری و تقویت اقتصاد ملی هستیم و از هیچ کوششی در این راستا دریغ نخواهیم کرد.

حاصل از صادرات را با قیمت نزدیک به ۴۲ هزار تومان در سامانه نیما عرضه می‌کنند که بی‌شک اجرای این مسئله، امکان‌ناپذیر و حاصل چنین سیاستی، افت شدید صادرات بوده است.

■ رشد تولید شرکت صنایع هفت الماس در سال ۱۴۰۲

عضو هیئت مدیره شرکت صنایع هفت الماس در ارتباط با عملکرد این شرکت در زمینه تولید و فروش انواع ورق‌های فولادی، عنوان کرد: علی‌رغم تمام دشواری‌های موجود در سال ۱۴۰۲، شرکت صنایع هفت الماس توانست میزان تولید خود را افزایش دهد؛ به طوری که تولید ورق رنگی که یک محصول مهم و استراتژیک به شمار می‌رود، با افزایش همراه شد. ما یکی از سه تولیدکننده ورق سرد در داخل هستیم که این محصول از اهمیت بسزایی در تولید محصولات صنعتی کشور

وی در همین راستا ادامه داد: این آمار به خوبی گویای حجم فشاری است که به تولیدکنندگان این محصولات استراتژیک وارد می‌شود. از یک سو به دلیل سیاست‌های مختلف از جمله سیاست ارزی دولت، امکان صادرات از تولیدکنندگان سلب شده و از سوی دیگر با واردات بی‌رویه، تعادل بازار به زیان تولیدکنندگان داخلی برهم خورده است؛ در حالی که ورق گرم به عنوان ماده اولیه تولیدکنندگان ورق‌های سرد و پوشش‌دار در بورس کالا معادل با ارز بازار آزاد به تولیدکنندگان فروخته می‌شود، دولت انتظار دارد که صادرکنندگان ارز حاصل را در سامانه نیما عرضه کرده و معادل ریالی آن را به قیمت دلار نیمایی دریافت کنند. هم‌اکنون تفاوت نرخ دلار آزاد و دلار نیمایی نزدیک به ۲۰ هزار تومان است. این یعنی تولیدکنندگان با دلار بالای ۶۰ هزار تومان، مواد اولیه مورد نیاز خود را تامین و دلار

امید ایزدپناه در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات‌آنلاین» در خصوص وضعیت بازار مقاطع تخت فولادی به ویژه ورق‌های سرد و پوشش‌دار در سال ۱۴۰۲، بیان کرد: سالی که گذشت را باید سالی سخت برای بازار ورق‌های سرد و پوشش‌دار دانست. مهم‌ترین دلیل این امر، سیاست‌های اتخاذ شده مرتبط با صادرات و واردات ورق‌های سرد و پوشش‌دار از سوی نهادهای مسئول بود؛ به نحوی که در این سال، حجم واردات ورق سرد با رشد ۱۷۰ درصدی مواجه شد که رقم بسیار شگفت‌آوری است. این میزان برای ورق‌های پوشش‌دار نیز به بیش از ۵۹ درصد رسید که باز هم عدد بسیار بزرگی به نظر می‌رسد. نکته قابل‌تأمل اینکه هم‌زمان حجم صادرات ورق سرد ۶۸ درصد و صادرات ورق پوشش‌دار بیش از ۳۲ درصد در سال ۱۴۰۲ کاهش پیدا کرد.

برخوردار است و سال گذشته عرضه ورق سرد را نیز ادامه دادیم.

ایز دپناه با اشاره به اینکه خط تولید ورق قلع اندود شرکت صنایع هفت الماس در سال ۱۴۰۰ به بهره‌برداری رسیده است، افزود: در سال ۱۴۰۲ سعی کردیم محصول قلع‌اندود بیشتری به بازار عرضه کنیم و در اجرای این مهم نیز موفق بودیم.

وی در ادامه به چالش‌های موجود در بخش تولید در سال ۱۴۰۲ اشاره کرد و یادآور شد: در سال گذشته، شرکت صنایع هفت الماس نیز همانند سایر فولادسازان کشور با معضل کمبود انرژی و قطعی برق و گاز مواجه شد که مشکلات زیادی برای روند تولید مجموعه ایجاد کرد. در سال پیش همچنین خط نورد شرکت دچار آتش‌سوزی شد که با همت پرسنل کارخانه به سرعت بر این مسئله غلبه کردیم و بسیار خرسندیم که با وجود تمامی این مشکلات توانستیم تولید خود را افزایش دهیم.

عضو هیئت مدیره شرکت صنایع هفت الماس در پاسخ به سوال خبرنگار «فلزات آنلاین» مبنی بر اینکه مقایسه شما از شرایط تولید کنندگان ورق‌های فولادی در ایران با کشورهای رقیب مانند چین و ترکیه چیست و صادرات این محصولات با چه محدودیت‌هایی در داخل مواجه است، اظهار داشت: صنعت فولاد ایران و شرکت‌های مختلف از جمله شرکت صنایع هفت الماس، توان بسیار بالای خود را در زمینه تولید ثابت کرده‌اند و محصولات فولادی تولید شده از جمله ورق‌های سرد و پوشش‌دار در داخل کشور، به لحاظ کیفی قادر رقابت با محصولات چینی و یا ترکیه‌ای هستند اما متأسفانه هم‌اکنون ما با مشکلات ناشی از تحریم‌ها دست و پنجه نرم می‌کنیم و همچنان که بارها گفته شده است، تأثیر خودتحریمی‌ها کمتر از تحریم‌های ظالمانه نیست. در حال حاضر دولت‌ها در کشورهای مختلف، معمولاً سیاست‌های فراوانی را با هدف تشویق صادر کنندگان اتخاذ می‌کنند. برای مثال در چین، سیاست‌های متعدد تشویقی برای تسهیل صادرات تعریف شده و حتی در کشوری مانند عراق، برای واردات محصولات فولادی

چین تسهیلاتی در نظر گرفته شده است؛ در حالی که جای خالی این مهم در کشور ما به شدت احساس می‌شود و امیدواریم در ادامه شاهد تعریف مشوق‌های صادراتی برای فعالان این حوزه باشیم.

■ نیازمند تامین هات‌رول کافی در بازار هستیم

ایز دپناه با تأکید بر اهمیت انواع ورق‌های فولادی در صنایع مختلف مانند خودروسازی و لوازم خانگی، به ارائه راهکارهایی در راستای رشد تولید این محصولات پرداخت و گفت: فولادسازان ایرانی و به طور مشخص نورد کاران، از توان کافی

کمبود هات رول فراهم شود؛ چراکه در صورت رفع مشکل مواد اولیه، نورد کاران داخلی به راحتی می‌توانند نیاز صناعی مانند خودروسازی و لوازم خانگی را رفع کنند. لازم به ذکر است که ورق‌های سرد و پوشش‌دار، مواد اولیه مورد نیاز بسیاری از تولیدات صنعتی دیگر به شمار می‌آیند و هر گونه کمبود در تولید این محصولات، سایر صنایع را دچار مشکل خواهد کرد. در واقع واردات گسترده این ورق‌های فولادی با تضعیف توان تولید داخلی این محصولات، کشور را دچار یک آسیب‌پذیری استراتژیک می‌کند. وی در پایان به اهم اهداف و برنامه‌های توسعه‌ای



برای تامین کمی و کیفی کالای مورد نیاز صناعی مانند خودروسازی و لوازم خانگی برخوردارند و توان ما و همکاران دیگر بارها در این زمینه ثابت شده است. آنچه در شرایط فعلی یکی از موانع رشد تولید به شمار می‌رود، کمبود هات رول (Hot Roll) به عنوان ماده اولیه تولید ورق‌های سرد و پوشش‌دار است. با توجه به اینکه برخی صنایع مانند پروفیل‌سازها به راحتی محصولات خود را صادر می‌کنند و هات رول، ماده اولیه این صنایع را نیز تشکیل می‌دهد، از این رو کمبود آن در بازار بیشتر نیز شده است. بر همین اساس پیشنهاد می‌کنیم که به جای تشویق به واردات ورق‌های سرد و پوشش‌دار، امکان واردات بیشتر برای رفع

شرکت صنایع هفت الماس در سال جاری اشاره کرد و یادآور شد: سال ۱۴۰۳ نیز یک سال دشوار دیگر برای اقتصاد ایران و صنعت فولاد است و تنش‌های شدید در منطقه خاورمیانه، ریسک‌های سیاسی بسیار زیادی را به اقتصاد تحمیل می‌کند. از طرفی انتخابات ایالات متحده آمریکا و چشم‌انداز بازگشت ترامپ به قدرت و اجرای دوباره فشار حداکثری نیز بر نگرانی فعالان اقتصادی افزوده است. در این شرایط سخت، مهم‌ترین اولویت ما بازگشت به بازارهای صادراتی است زیرا کشور با میلیاردها دلار کسری تراز تجاری مواجه شده و تقویت صادرات کشور، عملاً یک ضرورت اقتصادی ملی است که ما نیز تمام توان خود را در این راستا به کار خواهیم گرفت.

مدیرعامل شرکت ریخته‌گری تراکتورسازی ایران:

جهش تولید و صادرات قطعات چدنی را هدف گذاری کرده‌ایم

مدیرعامل شرکت ریخته‌گری تراکتورسازی ایران گفت: در سال جاری، تولید ۷۵ هزار تن قطعه سالم و فروش بیش از ۹۲ هزار تن قطعه را پیش‌بینی کرده‌ایم؛ همچنین به دنبال تولید ۱۵ هزار تن قطعه از طریق برون‌سپاری خارج از مجموعه هستیم تا بتوانیم نیازهای مشتریان خود را به بهترین شکل رفع کنیم.



تراکتورسازی ایران را به همراه داشته و با توجه به حصول نتیجه مطلوب، این روند را در سال جاری نیز ادامه خواهیم داد.

وی در ارتباط با عوامل موثر بر افزایش بهره‌وری تولید در کارخانه‌های ریخته‌گری، عنوان کرد: اگر به مقوله بهره‌وری به عنوان یک پارامتر حل مسئله نگاه کنیم، در گام نخست نیازمند تحلیل ساختارهای تشکیل دهنده آن هستیم. با توجه به الگوهای مدیریتی

و نیز سایر مشتریان مجموعه، حدود ۱۰ هزار تن قطعه را با کمک شرکت‌های ریخته‌گری کوچک‌مقیاس در سطح استان و خارج از استان تولید کردیم. هدف از اجرای این برون‌سپاری ساده، تکمیل ظرفیت نیاز مشتریان است که به دنبال خود افزایش اشتغال‌زایی در واحدهای کوچک‌مقیاس و ایجاد ظرفیت برای تولید قطعات با ارزش افزوده بالاتر در شرکت ریخته‌گری

بابک ضیغمی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات‌آنلاین» در خصوص عملکرد شرکت ریخته‌گری تراکتورسازی ایران در سال ۱۴۰۲، بیان کرد: در سالی که گذشت، ما موفق به تولید ۶۵ هزار و ۶۰۰ تن قطعه سالم و فروش حدود ۷۳ هزار تن قطعه شدیم. همچنین به واسطه رشد تولید در گروه تراکتورسازی و افزایش نیاز به قطعات چدنی در این گروه صنعتی

تعریف شده در این راستا شامل الگوهای «5M»، «6M» و «7M» و بخش‌های حائز اهمیت در صنعت ریخته‌گری همچون متر یال، ماشین‌آلات، تکنولوژی و نیروی انسانی، در ابتدا باید سنجش‌ها و پایش‌های لازم (اندازه‌گیری) بر اساس شاخص‌های کلیدی عملکرد صورت پذیرد تا بتوانیم در راستای رشد بهره‌وری تولید در واحدهای ریخته‌گری حرکت کنیم. بر این اساس در بخش متر یال، استفاده از مواد باکیفیت نقش بسزایی در افزایش بهره‌وری ایفا می‌کند. در زمینه تجهیزات و ماشین‌آلات، استفاده از ماشین‌آلات با راندمان مناسب و توقفات کمتر در این زمینه موثر خواهد بود. در حوزه تکنولوژی، نیازمند به‌روزرسانی دانش و تکنولوژی‌های مورد استفاده در خط تولید هستیم. در ارتباط با نیروی انسانی نیز به کارگیری نیروی انسانی متخصص و با مهارت و در ادامه برگزاری دوره‌های آموزشی و ایجاد انگیزه لازم، تاثیر بسزایی در رشد بهره‌وری تولید خواهد داشت. علاوه بر موارد مذکور، استفاده از روش‌های نوین و جدید نیز در تحقق افزایش بهره‌وری موثر است و بر همین اساس ضرورت دارد این مهم در اولویت اهداف کارخانه‌های ریخته‌گری قرار گیرد.

مدیرعامل شرکت ریخته‌گری تراکتورسازی ایران در ادامه به چالش‌های موجود در صنعت ریخته‌گری اشاره کرد و گفت: در حال حاضر کمبود نیروی انسانی متخصص و کارشناس در واحدهای صنعتی به ویژه مشاغل سخت و دشوار مانند ریخته‌گری، به یکی از مهم‌ترین معضلات فعالان این بخش تبدیل شده و با توجه به روش‌های مختلف کسب درآمد در کشور، زنگ خطر کمبود نیروی انسانی در صنایع سنگین به صدا درآمده است. از طرفی، محدودیت‌های انرژی اعم از برق و گاز، عملکرد کارخانه‌های ریخته‌گری را همچون سایر واحدهای صنعتی تحت تاثیر قرار داده است و امیدواریم که این معضل، آسیب چندانی به اهداف و برنامه‌های ما در سال جاری وارد نکند. بروکرسی‌های اداری مرتبط با ثبت سفارش، تخصیص ارز و... در راستای ارتقای تجهیزات و ماشین‌آلات، مشکلات بسیاری را برای تولیدکنندگان ایجاد کرده است که ضرورت دارد رفع آن‌ها در

دستور کار بخش‌های مرتبط قرار بگیرد تا واحدهای صنعتی بتوانند با سرعت بیشتری در مسیر توسعه و افزایش بهره‌وری حرکت کنند.

ضیغمی در پاسخ به سوال خبرنگار «فلزات آنلاین» مبنی بر اینکه تحلیل شما از اهمیت صادرات قطعات ریخته‌گری به کشورهای مختلف چیست و شرکت ریخته‌گری تراکتورسازی ایران چه برنامه‌ریزی‌هایی را در حوزه صادرات دنبال می‌کند، گفت: در شرایط فعلی که کشور در آن قرار دارد، صادرات از مزایای فراوانی برخوردار است و اگر شرکتی موفق به صادرات محصولات خود به بازارهای بین‌المللی شود، می‌تواند ارزش حاصل از صادرات را در راستای خرید مواد اولیه و ماشین‌آلات

به دنبال توسعه بازارهای صادراتی مجموعه در سال جاری هستیم تا در صورت بروز تنش‌های سیاسی در یک منطقه مشخص، بتوانیم سایر مناطق را جایگزین بازارهای هدف خود کنیم

و تجهیزات مورد نیاز در مسیر افزایش بهره‌وری هزینه کند. البته باید توجه داشت فعالیت در عرصه صادرات، مستلزم کیفیت بالای محصول و رعایت استانداردهای روز تولید است و اجرای این مهم در شرکت‌هایی مانند ریخته‌گری تراکتورسازی ایران که ۱۰۰ درصد محصولات صادراتی خود را به اروپا ارسال می‌کند، منجر به افزایش سطح کیفی قطعات تولیدی و در ادامه تاثیر مثبت بر بازار داخلی قطعات ریخته‌گری شده است.

وی در همین راستا ادامه داد: علی‌رغم چالش‌های موجود در حوزه تجارت خارجی و رکود حاکم در بازارهای اروپایی که منجر به کاهش

جزئی سفارش‌های مشتریان خارجی شرکت ریخته‌گری تراکتورسازی ایران شده است، ما موفق به درآمدزایی حدود ۱۱ میلیون یورویی از محل صادرات در سال گذشته شدیم. در همین راستا به دنبال توسعه بازارهای صادراتی مجموعه در سال جاری هستیم تا در صورت بروز تنش‌های سیاسی در یک منطقه مشخص، بتوانیم سایر مناطق را جایگزین بازارهای هدف خود کنیم.

مدیرعامل شرکت ریخته‌گری تراکتورسازی ایران ضمن اشاره به اهمیت بالای صنعت ریخته‌گری به عنوان یک صنعت مادر، در خصوص شرایط تولید در واحدهای ریخته‌گری خاطر نشان کرد: شرایط تولید و ثبت سفارش در واحدهای ریخته‌گری در سال گذشته مناسب بود و این روند در سال جاری نیز ادامه پیدا کرده است؛ البته چالش‌هایی مانند تورم و افزایش قیمت پیش روی فعالان صنعت ریخته‌گری کشور وجود دارد که عملکرد آن‌ها و شرایط بازار را کمی تحت تاثیر قرار داده است که امیدواریم در ادامه شاهد یک ثبات کلی در این زمینه باشیم.

ضیغمی در پایان در ارتباط با اهداف و پروژه‌های توسعه‌ای شرکت ریخته‌گری تراکتورسازی ایران در سال ۱۴۰۳، یادآور شد: شرکت ریخته‌گری تراکتورسازی ایران در سال جاری، تولید ۷۵ هزار تن قطعه سالم و فروش بیش از ۹۲ هزار تن قطعه را پیش‌بینی کرده است؛ همچنین به دنبال تولید ۱۵ هزار تن قطعه از طریق برون‌سپاری خارج از مجموعه هستیم تا بتوانیم نیازهای مشتریان خود را به بهترین شکل رفع کنیم. با توجه به مزایای منحصر به فرد فرایند لاست فوم که مجموعه ما از آن بهره می‌برد، به دنبال راه‌اندازی خط دوم ریخته‌گری لاست فوم در نیمه دوم سال جاری هستیم. علاوه بر این، راه‌اندازی خط دیزاماتیک به عنوان مکمل خطوط تولید مجموعه را در بلندمدت هدف‌گذاری کرده‌ایم. همچنین اقدامات توسعه‌ای در کارگاه‌های مختلف مجموعه اعم از مدل‌سازی، شات و تمیزکاری، ذوب، ماهیچه‌سازی و مدار ماسه در حال انجام است و پروژه میکسرهای تهیه ماسه با هدف بهبود و جایگزینی سیستم کنترل موجود در دست اقدام داریم.

مدیرعامل مجتمع فولاد روهینا جنوب مطرح کرد:

رشد وزنی و ارزشی صادرات فولاد روهینا جنوب در سال ۱۴۰۲

مدیرعامل مجتمع فولاد روهینا جنوب گفت: در سالی که گذشت، موفق به تولید ۸۵۵ هزار و ۷۱۶ تن میلگرد و شمش فولادی شدیم و صادرات مجتمع نیز به ترتیب با ۵۳.۱۶ و ۲۹.۲۳ درصد افزایش از نظر وزنی و ارزشی نسبت به سال قبل از آن همراه شد؛ ضمن اینکه در حال حاضر اخذ مجوز احداث کارخانه تولید آهن اسفنجی را در دستور کار قرار داده‌ایم و به دنبال تکمیل زنجیره فولاد از معدن تا محصول نهایی هستیم.

نشی و ناودانی) ۳۲ میلیون تن ظرفیت نصب شده موجود است که به علت محدودیت بازار مصرف در سال ۱۴۰۲، میزان ۱۴,۵ میلیون تن تولید شد. از این میزان حدود ۱۱ میلیون تن جذب بازار داخلی و مابقی آن در حدود سه میلیون تن صادر شد که مبلغ یک میلیارد و ۴۶۸ میلیون دلار ارزآوری به همراه داشت. متأسفانه با تصمیم کارگروه بازگشت ارز ناشی از صادرات که عرضه ارز را تنها در سامانه نیما برای رفع تعهد ارزی مکلف کرده است، ما با بحران و چالش مهمی مواجه شده‌ایم؛ به گونه‌ای که عملاً امکان صادرات و ارزآوری را به صفر می‌رساند و دلیل آن هم خرید رقابتی مواد اولیه در بورس کالا بالاتر از نرخ نیما است. واقعا افرادی که

رفع آن مدنظر قرار گیرد؛ یکی از این اشکالات، تحمیل کرایه‌های حمل اضافی به شمار می‌آید. از دیگر تبعات آن نیز می‌توان به تردد کامیون‌ها در جاده‌ها، استهلاک، حوادث جاده‌ای و افزایش مصرف سوخت اشاره کرد. از این رو انتظار می‌رود این چالش مهم به نحوی برطرف شود که واحدهای مصرف‌کننده بتوانند از نزدیک‌ترین تولیدکننده مواد اولیه خریداری کنند.

■ امکان صادرات و ارزآوری به صفر رسیده است!

وی در همین راستا ادامه داد: در بخش شرکت‌های نوردی کشور در مقاطع طولی (میلگرد، تیرآهن،

علی جابریان محمود در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» در خصوص چالش‌ها و موانع تولیدکنندگان مقاطع طولی فولادی به ویژه میلگرد در سال ۱۴۰۲، بیان کرد: یکی از موانع و چالش‌های مهم در این زمینه، تهیه مواد اولیه مناسب است. با توجه به پراکندگی واحدهای نوردی و تولیدکنندگان فولادی، الزاماً باید تمهیداتی اتخاذ شده که بر اساس آن، خرید سهمیه مواد اولیه هر واحد نوردی از نزدیک‌ترین تولیدکننده انجام شود و سهمیه اختصاص یافته هر واحد بر اساس عرضه واحدها و نسبتی که واحدهای مصرف‌کننده مجاز به خرید هستند، صورت پذیرد؛ متأسفانه روش‌های فعلی از اشکالاتی برخوردار است که باید





فولاد در کشور و امکان صادرات آن با توجه به شرایط فعلی وجود ندارد.

وی در ارتباط با عملکرد مجتمع فولاد روئینا جنوب در حوزه تولید و فروش داخلی و صادراتی در سال ۱۴۰۲، اظهار داشت: در سال گذشته، ماموق به تولید ۵۷۲ هزار و ۶۷۱ تن محصول نهایی (میلگرد)، ۲۸۳ هزار و ۴۵ تن مواد اولیه (شمش) و در مجموع ۸۵۵ هزار و ۷۱۶ تن شدیم. همچنین طبق آمار صادرات گمرک ایران، ۳۷۷/۴۶۰/۳۴۰ کیلوگرم میلگرد به ارزش ۱۹۷/۷۴۷/۱۸۷ دلار را صادر کردیم که نسبت به سال پیش از آن از نظر وزنی، ۵۳.۱۶ درصد و از نظر ارزشی، ۲۹.۲۳ درصد افزایش یافته است. در حوزه فروش محصولات داخلی نیز با تولید محصولات فولادی پر کربن (آلیاژی) با ارزش افزوده بالاتر و مورد نیاز صنایع مختلف، نسبت به تامین بخشی از مصارف شرکت‌های داخلی مانند ملی صنایع مس ایران اقدام کردیم.

■ اخذ مجوز احداث کارخانه تولید آهن

اسفنجی

مدیرعامل مجتمع فولاد روئینا جنوب در خصوص استراتژی‌های این مجتمع در راستای تحقق جهش تولید و همچنین توسعه صادرات در سال ۱۴۰۳، خاطر نشان کرد: بی‌شک اگر به دنبال تحقق شعار جهش تولید در سال جاری هستیم، باید الزامات تولید را نیز فراهم کنیم. با اعلام شعار سال جدید امیدواریم با مشارکت بخش خصوصی در راستای تولید بیشتر و تحقق شعار سال و رفع چالش‌های این مجتمع با جدیت و تلاش جامه عمل بپوشانیم. جابریان محمود در پایان در ارتباط با طرح‌های توسعه‌ای و آینده پیش روی این مجتمع فولادی، یادآور شد: مجتمع فولاد روئینا جنوب برای اینکه همواره شرکت پویا و فعالی باشد، الزاما باید نسبت به تکمیل زنجیره فولاد از معدن تا محصول نهایی اقدام کند و این مهم را در دستور کار خود قرار دهد. از این رو اخذ مجوز احداث کارخانه تولید آهن اسفنجی در دستور کار آتی ما قرار دارد و امیدواریم گام‌های مستحکمی را در مسیر توسعه برداریم.

خود تولید می‌کنند و دیگر نامی از تولیدکننده ایرانی وجود ندارد، قابل شناسایی هم نیست. بنابراین با توجه به تحریم صنعت فولاد، صادرات محصولات نهایی به نام ایران که در لیست تحریم‌های ظالمانه آمریکا قرار دارد، دشوارتر بوده و با ریسک بالاتری انجام می‌شود.

جابریان محمود در ادامه به اهمیت توسعه متوازن زنجیره فولاد به ویژه در بخش پایین دست و کارخانه‌های نورد کشور اشاره کرد و گفت: خوشبختانه در راستای سند چشم‌انداز ۱۴۰۴ و پیش‌بینی دستیابی به ۵۵ میلیون تن فولاد، تلاش و جدیت فراوانی طی سال‌های گذشته توسط مدیران صنعت فولاد صورت گرفته است؛ در حال حاضر پیش‌بینی می‌شود که تحقق اهداف سند چشم‌انداز حتی بیشتر از ۵۵ میلیون تن صورت پذیرد و با به ثمر رسیدن پروژه‌های در دست احداث فعلی تا سال ۱۴۰۷، به میزان ۷۰ میلیون تن در زنجیره فولاد محقق خواهد شد؛ اگر مجوزهای صادر شده در این صنعت را محاسبه و میزان ظرفیت تولید فولاد را ۱۲۰ میلیون تن برآورد کنیم، واقعا همین عامل زنگ خطری برای سرمایه‌گذاری‌های صورت گرفته در صنعت فولاد کشور است زیرا زمینیه مصرف این مقدار

این تصمیم را گرفتند، با چه توجیهی بوده و چگونه امکان‌پذیر است که مواد اولیه با نرخ بالاتر از نیمی، نزدیک به نرخ حاشیه بازار خریداری شود و هزینه‌های تولید را نورد کار پرداخت و با ضرر و زیان محصول خود را صادر کند؟!

مدیرعامل مجتمع فولاد روئینا جنوب تصریح کرد: مطرح شده است که نورد کاران محصول را ارزان‌تر می‌فروشند که این صرفاً یک ادعاست و همان‌گونه که متخصصان این صنعت اطلاع دارند، بیشتر کشورها بر روی مواد اولیه هیچ‌گونه عوارض تعرفه‌ای اعمال نمی‌کنند؛ در صورتی که برای واردات محصولات نهایی و به دنبال حمایت از صنایع خود، بعضاً تعرفه و عوارض سنگینی اعمال می‌کنند. برای مثال کشور همسایه یعنی عراق برای شمش فولادی، هیچ‌گونه عوارضی وضع نکرده و به ازای هر تن محصولات طویل، ۵۵ دلار عوارض وضع کرده است. بنابراین عوارض وضع شده جهت قیمت تمام شده محصول را در مقاصد صادراتی بالاتر می‌برد. به طور خلاصه، صادرات مواد اولیه (مثل شمش) آسان‌تر از صادرات محصولات نهایی (مانند میلگرد) است زیرا ردیابی مواد اولیه صادر شده به سایر کشورها به واسطه اینکه از آن محصول نهایی به نام کشور

مدیرعامل شرکت دانش پرتو نقش جهان مطرح کرد:

لزوم سرعت بخشی به فرایندها در دستگاه‌های دولتی

مدیرعامل شرکت دانش پرتو نقش جهان گفت: در حال حاضر مدیریت و بهینه‌سازی برخی از مولفه‌های تاثیرگذار بر شاخص‌های عملکردی واحدهای تولیدی، در حیطه اختیارات دولت قرار دارد؛ به همین دلیل در صورت چابک‌سازی فرایندها در بخش دولتی و کنترل نوسانات بازار توسط این بخش، شاهد تغییرات مثبتی در جهت اجرای طرح‌های توسعه‌ای، رشد همه‌جانبه در حوزه‌های اقتصادی و تولیدی، گسترش فعالیت‌های واحدهای دانش‌بنیان، ارتقای صادرات کشور و... خواهیم بود.

مدیرعامل شرکت دانش پرتو نقش جهان در خصوص چالش‌ها و موانعی که باعث ناهموار شدن مسیر تحقق هدف‌گذاری‌های صورت گرفته می‌شود، ابراز کرد: با توجه به اینکه مجموعه در شهرک صنعتی نجف‌آباد ۲ زیرنظر سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران واقع شده است، برای انجام اقدامات توسعه‌ای باید با مسئولان و سازمان‌های دولتی متولی در ارتباط باشیم. متأسفانه سرعت انجام امور و فرایندهای اداری در بخش‌های دولتی چندان بالا نیست و بروکراسی‌های پیچیده و طولانی، مسیر تولیدکنندگان بخش خصوصی را برای دستیابی به اهداف مورد نظر ناهموار می‌کند. به همین دلیل هرچقدر بخش خصوصی برای توسعه بازارهای هدف و رشد تولید محصولات خود تلاش کرده و چابک باشد، باز هم در پیچ‌وخم‌های اداری بخش دولتی از سرعت حرکت آن کاسته می‌شود که این مسئله ممکن است منجر به کاهش اشتیاق و تمایل فعالان بخش خصوصی برای انجام طرح‌های توسعه‌ای شود. باید توجه داشت که بخش خصوصی برای رفع چالش‌های مسیر تولید، تمام تلاش خود را به کار می‌گیرد اما باز هم با محدودیت‌هایی روبه‌رو است که نمی‌تواند به تنهایی ۱۰۰ درصد چالش‌های به وجود آمده را برطرف کند؛ در نتیجه دولت باید با تغییر رویکردهای خود سبب سرعت بخشی به انجام امور و فرایندها از جمله واگذاری زمین، اعطای وام و تسهیلات، توسعه زیرساخت‌های کشور در حوزه

دستاوردهای ارزشمند بیشتری را کسب کند. خوشبختانه در زمینه فروش نیز علی‌رغم وجود نوسانات شدید در بازار، شاخص فروش این شرکت در سال گذشته در سطح قابل‌قبولی قرار داشت.

■ شرکت دانش پرتو نقش جهان در مسیر جهانی شدن

وی در ادامه با اشاره به اهداف توسعه‌ای شرکت دانش پرتو نقش جهان در سال ۱۴۰۳، عنوان کرد: شناسایی و ورود به بازارهای صادراتی یکی از مهم‌ترین اهدافی است که این مجموعه به صورت جدی آن را دنبال می‌کند. به همین دلیل برای تحقق این امر رایزنی‌ها و تلاش‌های فراوانی صورت گرفته است که امیدواریم با دستیابی به نتایج مطلوب، شرکت دانش پرتو نقش جهان بتواند در سال ۱۴۰۳ فعالیت خود را در بازارهای بین‌المللی نیز آغاز کند. باید توجه داشت که برای شروع فعالیت‌های صادراتی، بازارهای کشورهای همسایه در نظر گرفته شده‌اند اما با ادامه این روند، فعالیت‌های خود را ارتقا داده و محصولات را در سایر بازارهای خارجی نیز عرضه خواهیم کرد. همان‌طور که پیش‌تر مطرح شد، اقدامات توسعه‌محور شرکت دانش پرتو نقش جهان در سال ۱۴۰۳ ادامه‌دار خواهد بود که در همین راستا به دنبال گسترش محیط کاری کارکنان و فضای کارخانه هستیم؛ شایان ذکر است که از سه سال پیش، اقدامات لازم همانند ثبت درخواست‌ها و اخذ مجوزهای قانونی برای انجام این کار صورت گرفته است.

مجید رحیمی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات‌آنلاین» در رابطه با عملکرد شرکت دانش پرتو نقش جهان در زمینه تولید و فروش محصولات در سال ۱۴۰۲، بیان کرد: این مجموعه به عنوان یک شرکت دانش‌بنیان فعال در صنعت ریخته‌گری و ماشین‌کاری، همواره در تلاش است که با نگاهی روبه‌جلو، در راستای توسعه همه‌جانبه گام بردارد و این موضوع را در اولویت کار خود قرار دهد. در همین رابطه با اجرای طرح‌های توسعه‌ای و خریداری ماشین‌آلات و تجهیزات جدید در سال گذشته، نسبت به توانمندسازی بیشتر مجموعه اقدام کردیم. علاوه بر این، از نظر دانش فنی نیز شرکت دانش پرتو نقش جهان موفق شد با اتخاذ رویکردهایی کاربردی، تکنولوژی محصولات تولیدی خود را نسبت به آخرین دانش روز دنیا به‌روزرسانی کند. در نتیجه برخلاف وجود موانع متعدد و مسیر دشوار تحقق اهداف تعیین شده، در سال ۱۴۰۲ به طور کلی فرایندهای تولید و خروجی سیستم‌های مجموعه دچار تحولات اساسی شد که همگام با افزایش ظرفیت شرکت، متنوع‌سازی سبد محصولات را هم به دنبال داشت. شایان ذکر است که توسعه سبد محصولات بر اساس تقاضای بازار، ارتقای عملکرد آن‌ها و رقابت با نمونه‌های مشابه خارجی و رفع نیازهای جدید به وجود آمده مشتریان انجام شد. در این میان باید به نکته مهمی اشاره کنم که رویکردهای مذکور، در سال ۱۴۰۳ نیز ادامه خواهند داشت و شرکت دانش پرتو نقش جهان بر آن است که

منابع مالی از طریق برنامه‌های تلویزیونی کارویا و شکوفا که این موقعیت توسط صندوق نوآوری و شکوفایی و نهاد ریاست جمهوری به منظور سرمایه‌گذاری عمومی در سودآورترین طرح‌های دانش‌بنیان فراهم شده است، اقدام کرد. شایان ذکر است که تامین منابع مالی از این روش با مشارکت چشمگیر سرمایه‌گذاران بسیار موثر واقع شد و همانند فرایند اخذ وام و تسهیلات، زمان‌بر و پیچیده نبود.

مدیرعامل شرکت دانش‌پرتو نقش جهان در پاسخ به این سوال که با توجه به افزایش قیمت مس و تسخیر کانال ۱۰ هزار دلاری، این شرکت چه استراتژی‌هایی را برای تامین پایدار و به موقع مواد اولیه مورد نیاز در پیش گرفته است، گفت: این مجموعه دانش‌بنیان برای اینکه در مسیر تامین مواد اولیه درگیر چالش‌ها و نوسانات بازار نشود، بورس کالای ایران را به عنوان منبع تامین بخش عمده‌ای از اقلام مورد نیاز خود قرار داده است و از این تالار صنعتی اقدام به خرید آن‌ها می‌کند. در نتیجه به دنبال این هستیم که نقدینگی مجموعه را به سمت تامین اقتصادی مواد اولیه هدایت کنیم زیرا قراردادهای ما مشمول تغییرات بازار و تعدیل قیمت‌ها نمی‌شوند.

رحیمی در پایان با اشاره به تاثیرات مثبت اجرای طرح‌های توسعه‌ای این شرکت بر صنعت و اقتصاد کشور، خاطرنشان کرد: مسلماً ورود شرکت دانش‌پرتو نقش جهان به بازارهای صادراتی و فروش محصولات آن به مشتریان خارجی، می‌تواند ارزآوری قابل‌توجهی را برای کشور به همراه داشته باشد. علاوه بر این، با اجرای طرح‌های توسعه‌ای این مجموعه شاهد افزایش آمار اشتغال‌زایی و فعالیت‌های کارآفرینی در داخل، ایجاد فرصت‌های شغلی جدید، صرفه‌جویی ارزی و قدرتمندتر شدن اقتصاد ملی در آینده خواهیم بود؛ به همین دلیل اگر سرعت انجام امور در بخش‌های دولتی افزایش یابد، دورنمای خوبی را در این زمینه متصور هستیم. گفتنی است که در صورت تحقق اهداف توسعه‌ای، تعداد کارکنان شرکت دانش‌پرتو نقش جهان از حدود ۱۰۰ نفر به ۶۵۰ نفر به طور مستقیم افزایش خواهد یافت.

این زمینه ایفا می‌کنند. به همین دلیل سازمان‌های دولتی متولی باید تمام تلاش خود را به کار بگیرند تا با اتخاذ رویکردهای کاربردی، موفق به کنترل نوسانات و تغییرات ناگهانی در بازار شوند؛ اگرچه اکنون شاهد این موضوع نیستیم و عدم کنترل متغیرهای مالی، تاثیرات نامطلوبی بر فعالیت بنگاه‌های اقتصادی دولتی و خصوصی داشته است. در حالی که فعالان بخش خصوصی برای کنترل و مدیریت مولفه‌هایی که در حیطه اختیارات آن‌ها قرار دارد، عملکرد خوبی داشته‌اند زیرا این افراد سعی بر این دارند که از حداقل امکانات موجود، حداکثر بهره‌وری را داشته باشند.

■ جهش تولید با مشارکت مردم

وی با اشاره به روش‌هایی که شرکت دانش‌پرتو نقش جهان منابع مالی مورد نیاز خود را از طریق آن‌ها تامین می‌کند، تاکید کرد: یکی از بهترین روش‌های تامین منابع مالی بنگاه‌های اقتصادی، مشارکت مردم از طریق بازار فرابورس و تامین مالی جمعی است؛ در همین راستا شرکت دانش‌پرتو نقش جهان از سه سال پیش نسبت به فروش سهام خود در فرابورس و تامین

انرژی (رفع محدودیت مصرف برق و گاز)، تجاری‌سازی و... شود. این در حالی که است اگر نهادهای دولتی همچنان بر مواضع قبلی پایند بوده و در فکر تغییر دیدگاه خود برای چابک‌سازی فرایندها نباشند، شاهد توسعه‌یابدار و همه‌جانبه در حوزه‌های مختلف نخواهیم بود؛ حتی ممکن است با گذشت زمان، ماهیت و ساختار شرکت‌های دانش‌بنیان نیز بر اساس این رویکردها تغییر شکل پیدا کند. البته با توجه به اینکه مبنای فعالیت شرکت دانش‌پرتو نقش جهان به عنوان یک شرکت دانش‌بنیان خلق دانش، به روزرسانی تکنولوژی‌ها و افزایش تولید ناخالص ملی است، همواره سعی بر این داریم که چالش‌ها و موانع مسیر توسعه کمترین میزان تاثیرگذاری را روی سرعت انجام اقدامات ما داشته باشند.

رحیمی در پاسخ به این سوال که ارزیابی شما از متغیرهای تاثیرگذار بر عملکرد یک واحد تولیدی چیست و شرکت دانش‌پرتو نقش جهان برای کنترل این متغیرها چه اقداماتی را انجام داده است، اظهار داشت: یکی از متغیرهای موثر بر عملکرد واحدهای تولیدی، نیروی انسانی است زیرا موتور مولد دانش و محرکه قدرتمندی برای انجام فعالیت‌های توسعه‌ای به شمار می‌آید. خوشبختانه با ادغام فعالیت‌ها و برقراری روابط نزدیک و مستحکم میان دانشگاه‌ها و مراکز پژوهشی با واحدهای تولیدی که مقام معظم رهبری نیز روی این موضوع تاکید داشته‌اند، شاهد ورود شرکت‌های دانش‌بنیان به عرصه تولید و صنعت بودیم؛ با فعالیت این شرکت‌ها، جذب و به‌کارگیری نیروهای خلاق و متخصص جوان ایرانی در مسیر دستیابی به اهداف کلان کشور بیش از پیش افزایش یافت. علاوه بر این، متغیرهای مالی و نوسانات بازار نیز تاثیر مستقیمی بر فعالیت واحدهای تولیدی و حتی اقتصاد کشور دارند؛ به طوری که در برخی موارد با افزایش بی‌مهابای قیمت‌ها و نوسان نرخ ارز، میزان تولید واحدها، شرایط بازارهای داخلی و شاخص‌های اقتصادی دچار تلاطم (رکود و یا تورم) می‌شوند. البته باید توجه داشت که کنترل و مدیریت این متغیرها بر عهده تولیدکنندگان نیست و دولت و مسئولان کشور نقش مهمی را در



مدیرعامل شرکت پترو فولاد بهمن مطرح کرد:

اقدامات توسعه‌ای همگام با نیاز بازار

مدیرعامل شرکت پترو فولاد بهمن گفت: این شرکت با اتخاذ راهبردهای کاربردی و به‌کارگیری روش‌های نوین در فرایندهای داخلی مجموعه، در سال ۱۴۰۲ موفق شد عملکرد خوبی را در تمام بخش‌های تولیدی به ثبت برساند؛ ضمن اینکه شرکت پترو فولاد بهمن برخلاف وجود موانع متعدد در مسیر تولید، همواره بر این اصل پایبند است که محصولات با کیفیتی را به مصرف‌کنندگان خود ارائه دهد و بر اساس نیازسنجی مشتریان، به سرعت در صدد اجرای طرح‌های توسعه‌ای و تولید محصولات جدید است.

قره‌گوزلو در پایان با اشاره به اهداف شرکت پترو فولاد بهمن در سال ۱۴۰۳ و رویکردهای این مجموعه برای دستیابی به آن‌ها، خاطر نشان کرد: شرکت پترو فولاد بهمن در راستای پاسخ به نیازمندی‌های موجود در بازار برق، نسبت به تدوین برنامه تحلیل در خصوص تعریف محصول و خدمات جدید دانش‌بنیان اقدام کرده است. به همین دلیل اقدامات لازم به منظور آموزش تخصصی کارشناسان فنی و بازرگانی و توسعه فردی و سازمانی آن‌ها در دستور کار قرار گرفته است. همچنین اخذ گواهی و تاییدیه‌نامه‌ها از مراجع ذی‌ربط و آزمایشگاه‌های معتبر برای محصولات جدید از دیگر اقدامات در دست اجرای شرکت پترو فولاد بهمن به شمار می‌آید.

حوزه پیشرو باشد؛ شایان ذکر است که افزایش کیفیت و قابلیت اطمینان از دیگر موارد مطرحه در این برنامه بوده‌اند.

مدیرعامل شرکت پترو فولاد بهمن در خصوص وضعیت شرکت‌های فعال داخلی در زمینه تولید و ارائه تجهیزات و تاسیسات برقی برای صنایع مختلف و چالش‌هایی که در سال گذشته باعث شد تا مسیر تحقق هدف‌گذاری‌های صورت گرفته ناهموار شود، ابراز کرد: شرکت‌های تولیدی که به عنوان محرک چرخ اقتصاد کشور به شمار می‌آیند، همچنان با مشکلات عمده‌ای از قبیل قوانین سخت‌گیرانه وضع شده، عدم حمایت‌های مادی و معنوی مطلوب و افزایش‌های مکرر قیمت مواد اولیه در مسیر تولید دست به گریبان هستند که این مسئله در استفاده کامل از تمامی امکانات آن‌ها تاثیر نامطلوبی گذاشته است. عدم توازن در بازارهای مالی منجر به این شد که حتی با وجود نیازمندی صنایع مادر در بخش تجهیزات برقی، بودجه این صنایع بسیار کمتر از برآورد اصلی باشد. با این وجود، شرکت‌های تولیدکننده تجهیزات برقی دین خود را به کشور ادا کرده و با وجود تمامی مشکلات بزرگ و کوچک، همچنان خود را متعهد به ارائه محصولات با کیفیت می‌دانند. ناگفته‌نماند که متأسفانه برخی از این شرکت‌ها هم‌تاب تحمل مشکلات ذکر شده را نداشتند و عملاً از چرخه تولید خارج شدند.

بهداد قره‌گوزلو در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» در رابطه با عملکرد شرکت پترو فولاد بهمن در سال ۱۴۰۲، بیان کرد: شرکت دانش‌بنیان پترو فولاد بهمن با چشم‌انداز توسعه محصولات خود، اقدام به تحقیق در خصوص بهینه‌سازی و ارتقای ارقام تولیدی کرد و در این راستا، مراحل مهندسی معکوس و ارزیابی بازار را انجام داد. این اقدام شامل بهینه‌سازی و گنجاندن برخی ویژگی‌های حفاظتی و ارتقای قابلیت اطمینان محصول دانش‌بنیان کلید قدرت رترو فیت است. با توجه به شرایط موجود در سال ۱۴۰۲، این شرکت با قدرت اقدامات لازم جهت برطرف کردن نیاز مشتریان در صنایع مختلف و جلب رضایت آن‌ها را با برگزاری سمینارها و جلسات متعدد و اخذ بازخوردها انجام داده است. وی در پاسخ به این سوال که نقشه راه شرکت پترو فولاد بهمن بر پایه چه محورهایی در مسیر رشد و توسعه تولید تبیین شده است، عنوان کرد: در دنیای امروزی که بر مبنای تغییرات سریع فناوری و عدم وجود قطعیت‌ها بنا شده است، در صورتی که نتوان بر نامه و برآوردی از پاسخ به تغییرات ارائه داد، بنگاه‌های تولیدی با موانع و مشکلات عدیده‌ای روبه‌رو خواهند شد. شرکت پترو فولاد بهمن نسبت به ارائه برنامه پاسخ به تغییرات با توجه به نیازهای فناوریانه بازار برق کشور، اقدام کرد تا همچنان در این





CMIC

چادرملو
برندی در
کلاس جهانی



صادرات ۲۲۶ هزار تن شمش فولادی در ۷ ماهه ۱۴۰۱

فروش ۷۹۰ هزار تن شمش فولادی در ۷ ماهه سال ۱۴۰۱

رشد ۷۰ درصدی فروش شمش فولاد

چادرملو نسبت به سال گذشته

تداوم صادرات
تضمین اجرای
طرح ها توسعه



دفتر مرکزی: تهران خیابان ولیعصر

بالاتر از میدان امام - بلوار اسفندیار - پلاک ۵۶

۸۸۷۷۵۹۳۵-۸۸۸۸۳۱۰۲

دفتر بازرگانی: ۲۶۲۰۸۰۴۵-۲۶۲۰۸۰۳۴

www.chadormalu.com



فولاد

درآمد «فخاس» با رشد چشمگیر ۲۲۲ درصدی همراه شد

توسعه حمل و نقل ریلی کشور با استفاده از ریل ملی ذوب آهن

فولاد مبارکه؛ زمینه ساز توسعه و جهش تولید در صنعت فولاد کشور

شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر پیش قراول مسیر نوآوری

جهش تولید با توسعه صادرات محقق می شود

«کگل» در مسیر تبدیل شدن به برندی جهانی





در فروردین ماه ۱۴۰۳،

درآمد «فخاس»

با رشد چشمگیر ۲۲۲ درصدی همراه شد

جمع درآمد حاصل از فروش محصولات شرکت مجتمع فولاد خراسان در بازارهای داخلی و صادراتی در فروردین ماه امسال، به ۱۹ هزار و ۲۳ میلیارد و ۲۵۷ میلیون ریال رسید که این میزان با افزایش ۲۲۲ درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل (پنج هزار و ۹۰۹ میلیارد و ۶۸۱ میلیون ریال) همراه بوده است.

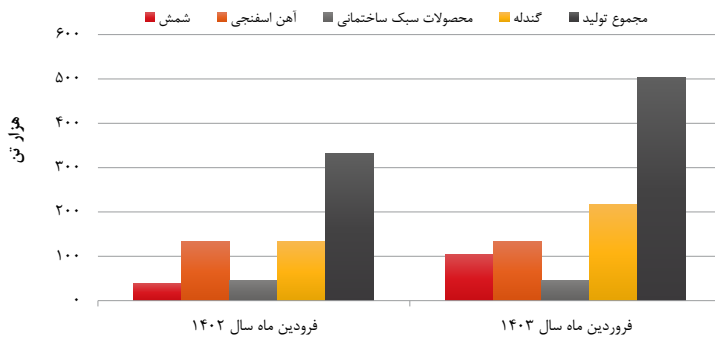
توسعه در مجتمع فولاد خراسان جریان دارد

شرکت مجتمع فولاد خراسان به عنوان بزرگترین قطب تولید فولاد در شرق کشور شناخته می‌شود که از خطوط تولید گندله، آهن اسفنجی، شمش و میلگرد برخوردار است. این شرکت به عنوان یکی از برجسته‌ترین و معتبرترین شرکت‌های فولادی، هم‌اکنون طرح توسعه احداث کارخانه کنسانترسازی

توسعه کشور رشد ظرفیت، تکمیل زنجیره ارزش و افزایش تولید فولاد در کانون توجهات قرار گرفته است. در همین راستا، شرکت‌های بزرگ فولادی کشور اهداف توسعه‌ای خود را با هدف رشد تولید این فلز پراهمیت ترسیم کرده‌اند و در سالی که به «جهش تولید با مشارکت مردم» نام‌گذاری شده است، گام‌های مستحکمی در مسیر توسعه برداشته‌اند.

به گزارش خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، صنعت فولاد از جمله صنایع استراتژیک در راهبرد توسعه صنعتی کشور به شمار می‌آید و نقش مهم آن در بهبود شاخص‌های اقتصادی از جمله ایجاد ارزش افزوده، اشتغال‌زایی، رشد صادرات و ارزآوری، ایجاد زنجیره تامین و افزایش سطح دانش و فناوری کشور به خوبی احساس می‌شود. از این رو در برنامه‌های کلان

نمودار ۱- تولید فولاد خراسان در فروردین ماه ۱۴۰۳



با ظرفیت تولید سالیانه دو میلیون و ۵۰۰ هزار تن کنسانتره سنگ آهن در شهرستان سنگان را از طریق شرکت تهیه و تولید مواد معدنی شرق فولاد خراسان در دست اقدام دارد.

میزان سرمایه گذاری این پروژه ۷۱ میلیون یورو برآورد شده و در حال حاضر از پیشرفت فیزیکی مناسبی (بیش از ۵۰ درصد) برخوردار است. در همین راستا، اولین محموله از تجهیزات مورد نیاز این کارخانه در بهمن ماه سال گذشته به محل سایت رسید و در ادامه با موفقیت نصب و راه اندازی شد. این کارخانه شامل واحدهای سنگ شکن، سیستم های انتقال، انباشت و برداشت و تجهیزات انبارش سنگ خرد شده و دربردارنده ۲۸۰ هزار تن تجهیز و قطعات بوده که برای افزایش ظرفیت تولید سالانه تا پنج میلیون تن کنسانتره سنگ آهن پیش بینی شده است. از دیگر بخش های این پروژه می توان به سیستم های خردایش و آبگیری، آبگیری کامیون و قطار، محوطه سازی احداث ساختمان های نیمه صنعتی به علاوه سایر تاسیسات و ساختمان های جانبی اشاره کرد.

لازم به ذکر است که شرکت مجتمع فولاد خراسان با هدف تامین کنسانتره مورد نیاز خود که نقش بسزایی در تامین خوراک واحد گندله سازی و در ادامه احیا مستقیم دارد و همچنین تامین بخشی از نیاز سایر فولادسازان بزرگ کشور اقدام به اجرای این طرح توسعه ای کرده است. از سوی دیگر، «فخاس» به دنبال آن است که با اجرای طرح های توسعه ای متنوع در کارخانه های گندله سازی، احیاء مستقیم و نورد، ظرفیت تولید خود در این واحدها را به ترتیب به سه میلیون و ۴۰۰ هزار تن، سه میلیون و ۱۰۰ هزار تن و سه میلیون تن در آینده نزدیک افزایش دهد. از جمله اقدامات این مجتمع در راستای تسریع در اجرای طرح های توسعه ای به ویژه احداث کارخانه کنسانتره سازی، می توان به خرید امتیاز برق به میزان ۲۴۰ مگاوات از شرکت برق توزیع نیروی برق استان خراسان رضوی؛ خرید امتیاز گاز به میزان ۹۰ هزار نر مال متر مکعب بر ساعت از شرکت گاز استان و انعقاد قرارداد مشارکت با شرکت آب منطقه ای خراسان رضوی با هدف تامین پنج میلیون متر مکعب آب اشاره کرد. لازم به

ذکر است که شرکت مجتمع فولاد خراسان با هدف تامین پایدار بخشی از آب مورد نیاز خود، اقدام به مشارکت در پروژه انتقال آب خلیج فارس به شرق کشور کرده است. بر همین اساس می توان گفت «فخاس» توسعه تولید را با هدف تکمیل زنجیره ارزش در دستور کار خود قرار داده است که بی شک نتایج مثبت حاصل از آن در آینده نزدیک متوجه این فولادساز بزرگ و سهام داران آن خواهد شد.

افزایش ۵۲ درصدی تولید در فروردین ماه

شرکت مجتمع فولاد خراسان در فروردین ماه ۱۴۰۳، موفق به تولید ۱۰۴ هزار و ۶۰۵ تن شمش فولادی شد که این میزان با افزایش ۲۵۴ درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل (۳۹ هزار و ۷۴۰ تن) همراه بود. در فروردین ماه امسال، تولید آهن اسفنجی «فخاس» به ۱۳۴ هزار و ۴۵ تن رسید که حاکی از رشد ۱۹,۳ درصدی نسبت به مدت مشابه سال گذشته (۱۱۲ هزار و ۳۰۵ تن) است. فولاد خراسان در فروردین ماه امسال، موفق به تولید ۲۱۷ هزار و ۷۷۶ تن گندله شد که نشان از رشد ۶۴,۱ درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل (۱۳۲ هزار و ۶۵۱ تن) دارد.

این شرکت در فروردین ماه سال جاری، ۴۶ هزار و ۳۵۱ تن محصولات سبک ساختمانی اعم از میلگرد، نبشی و ناودانی تولید کرد. مجموع تولید شرکت مجتمع فولاد خراسان در فروردین ماه ۱۴۰۳، به ۵۰۲ هزار و ۷۷۷ تن رسید که این میزان با افزایش ۵۲

درصدی نسبت به مدت مشابه سال گذشته (۳۳۱ هزار و ۱۰۶ تن) همراه شد. درآمد حاصل از فروش شمش «فخاس» در فروردین ماه امسال، به چهار هزار و ۸۴۱ میلیارد و ۸۱۵ میلیون ریال رسید که این میزان با افزایش ۱۵۴ درصدی نسبت به مدت مشابه سال ۱۴۰۲ (یک هزار و ۹۰۶ میلیارد و ۹۱۷ میلیون ریال) همراه بوده است. در نخستین ماه سال جهش تولید، ۱۳ هزار و ۷۶۲ میلیارد و ۹۶۶ میلیون ریال درآمد از فروش محصولات سبک ساختمانی فولاد خراسان حاصل شد که نشان از رشد ۲۴۹,۳ درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل (سه هزار و ۹۳۹ میلیارد و ۷۵۵ میلیون ریال) دارد. مجموع فروش داخلی شرکت فولاد خراسان در فروردین ماه ۱۴۰۳ به ۱۸ هزار و ۸۰۰ میلیارد و ۶۱۸ میلیون ریال رسید که این میزان با افزایش ۲۲۱,۵ درصدی نسبت به مدت مشابه سال ۱۴۰۲ (پنج هزار و ۸۴۶ میلیارد و ۶۷۲ میلیون ریال) همراه شده است. در ماه مذکور، این شرکت از فروش یک هزار و ۱۹۵ تن محصولات سبک ساختمانی در بازارهای صادراتی، موفق به کسب درآمد ۲۲۲ میلیارد و ۶۳۹ میلیون ریالی شد که بیانگر رشد ۲۵۳,۳ درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل (۶۳ میلیارد و نه میلیون ریال) است. جمع درآمد شرکت مجتمع فولاد خراسان در فروردین ماه امسال، به ۱۹ هزار و ۲۳ میلیارد و ۲۵۷ میلیون ریال رسید که این میزان با افزایش ۲۲۲ درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل (پنج هزار و ۹۰۹ میلیارد و ۶۸۱ میلیون ریال) همراه بوده است.

«فلزات آنلاین» گزارش می‌کند:

توسعه حمل و نقل ریلی کشور با استفاده از ریل ملی ذوب آهن

روز شنبه ۲۹ اردیبهشت ماه ۱۴۰۳، نشست خبری مدیرعامل شرکت ذوب آهن اصفهان با اصحاب رسانه در یازدهمین نمایشگاه بین‌المللی حمل و نقل ریلی کشور، صنایع، تجهیزات و خدمات وابسته برگزار شد.

مشهد) به طول یک هزار و ۷۰۰ کیلومتر را با پیمانکاری قرارگاه خاتم آغاز کردیم که هم‌اکنون این پروژه از پیشرفت ۵۰ درصدی برخوردار است و امیدواریم راه‌آهن چابهار خاش زاهدان تا پایان سال جاری به بهره‌برداری برسد.

کوهی عنوان کرد: محصول ریل در سالن نورد ۶۵۰ شرکت ذوب آهن اصفهان تولید می‌شود و به هر میزان که راه‌آهن سراسری و متروی کلان‌شهرها به ما سفارش دهند، این محصول استراتژیک را تولید خواهیم کرد. این در حالی است که علاوه بر ریل، محصول تیرآهن نیز در این سالن تولید شده و حتی حاضریم که ظرفیت تولید تیرآهن را به منظور تامین ۱۰۰ درصدی نیاز داخل به محصول ریل اختصاص دهیم.

به گفته وی، در بخش متروی کلان شهرها هم‌اکنون خطوط اصفهان، تبریز، مشهد، تهران،

ارومیه با استفاده از این محصول استراتژیک به بهره‌برداری رسیدند و در نیمه نخست سال جاری نیز دوره‌آهن رشت انزلی و میانه اردبیل با استفاده از این محصول استراتژیک به بهره‌برداری خواهند رسید.

■ ریل پروژه عظیم کریدور شرق را تامین خواهیم کرد

مدیرعامل شرکت ذوب آهن اصفهان در ادامه به اخذ گواهی ساخت محصول ریل توسط این شرکت عظیم فولادی به عنوان تنها تولیدکننده آن در داخل کشور اشاره کرد و گفت: یکی از مهم‌ترین پروژه‌هایی که در این حوزه با شرکت ساخت و توسعه زیربنای حمل و نقل کشور در دست اقدام داریم، راه‌آهن شهرکرد مبارکه به طول ۹۰ کیلومتر است که به زودی عملیات اجرایی آن آغاز خواهد شد. همچنین سال گذشته پروژه کریدور شرق (چابهار خاش زاهدان

به گزارش خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، مهدی کوهی در نشست خبری خود که با حضور اهالی رسانه در محل غرفه شرکت ذوب آهن اصفهان در یازدهمین نمایشگاه بین‌المللی حمل و نقل ریلی، صنایع، تجهیزات و خدمات وابسته برگزار شد، بیان کرد: شرکت ذوب آهن اصفهان به دنبال تولید محصولات خاص همچون انواع ریل‌ها و بال‌پهن‌ها، هم‌اکنون پیشران توسعه راه‌آهن سراسری، متروی کلان‌شهرها و صنعتی‌سازی ساختمان در کشور شناخته می‌شود.

وی با بیان اینکه تا به امروز بیش از ۱۸۰ هزار تن انواع ریل را تولید کرده‌ایم و در اختیار راه‌آهن سراسری و متروی کلان‌شهرها قرار داده‌ایم، افزود: در سال گذشته، خط متروی تجریش پرند با استفاده از ریل ذوب آهن اصفهان به بهره‌برداری رسید. همچنین راه‌آهن‌های همدان سنندج، میانه تبریز و مراغه

دانشکده در زمینه تعمیرات و نگهداری طی یک تادو هفته آتی و همچنین تحقق شعار سال مبنی بر «جهش تولید با مشارکت مردم» در راستای اجرای پروژه‌های مهندسی، HSE، دانش‌بنیان و ساخت قطعات مکانیکال، الکتریکال و پایپینگ در این مجموعه عظیم فولادی اشاره کرد.

■ رعایت الزامات زیست‌محیطی مرتبط با آب، خاک و هوا

کوهی با اشاره به رعایت الزامات زیست‌محیطی در حوزه‌های آب، خاک و هوا در این مجموعه عظیم صنعتی، مطرح کرد: با همکاری معاونت محترم علمی ریاست جمهوری کشور، شش پروژه زیست محیطی را در این حوزه تعریف کرده‌ایم و نتایج بازدید کارشناسان این معاونت از پروژه‌های مذکور را در جلسه آتی هیئت مدیره شرکت مطرح خواهیم کرد. امیدواریم بتوانیم گام‌های موثری را در مقابله با آلاینده‌های زیست‌محیطی به ویژه در زمینه استفاده از الکتروفیلترها برداریم؛ چرا که معتقدیم شرکت ذوب آهن اصفهان به عنوان مادر صنعت فولاد و اولین تولیدکننده مقاطع فولادی در کشور، چاره‌ای جز حرکت به سمت صنعت سبز و تولید محصولات با ارزش افزوده بالا همچون ریل و تیرآهن‌های بال‌پهن ندارد و بر همین اساس خود را مکلف به اجرای طرح‌های متنوع زیست‌محیطی می‌دانیم.

وی در پایان ضمن پاسخ به سوال خبرنگاران حاضر در این نشست، با بیان اینکه ریلی ملی با استفاده از استانداردهای جهانی و بر اساس تکنولوژی آلمانی تولید می‌شود، خاطر نشان کرد: خریدار ریل ملی تولید ذوب آهن اصفهان، مجموعه‌های راه‌آهن و مترو هستند که مشاور فنی خارجی دارند و ممیزی سختی در این حوزه انجام می‌شود. ما کیفیت این محصول را ضمانت می‌کنیم و همان‌طور که پیش‌تر نیز اشاره شد، می‌توانیم ۱۰۰ درصد نیاز داخل به ریل را تامین کنیم؛ در واقع اولویت ما تامین نیاز داخل است اما برای صادرات ریل نیز پیشنهادات و مذاکراتی با کشورهای همسایه داشته‌ایم و در حال بررسی آن‌ها هستیم.

بهارستان، پزند و کرمانشاه با ریل ذوب آهن اصفهان در حال احداث هستند. در سال گذشته، ۲۹۰ تن ریل با آلیاژ سخت در اختیار متروی کلان‌شهر مشهد قرار داده شد و در حال حاضر از این پروژه به عنوان تجربه موفق ذوب آهن در زمینه تامین ریل خطوط متروی کلان‌شهرهای آیدمی‌شود.

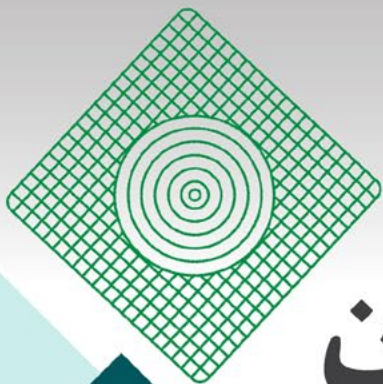
مدیرعامل شرکت ذوب آهن اصفهان در ارتباط با زنجیره تولید محصولات مورد نیاز راه‌آهن سراسری کشور، تصریح کرد: همکاران ما در مجموعه مینا به طور جدی به عرصه تامین این قطعات ورود پیدا کرده‌اند و در حال ساخت لکوموتیو، کشنده‌ها، واگن‌های باری و مسافربری هستند. در همین راستا، ما آمادگی خود را مبنی بر تولید قطعات مکانیکال مورد نیاز از جمله چرخ قطار اعلام می‌کنیم و تمام تلاش خود را در این راستا به کار خواهیم گرفت.

کوهی با بیان اینکه در حال حاضر بالغ بر ۹۵ درصد قطعات مورد نیاز راه‌آهن سراسری و متروی کلان‌شهرها توسط تولیدکنندگان داخلی بومی‌سازی شده است، ابراز امیدواری کرد که در سال جاری با حضور کلیه قطعه‌سازان و فعالان این حوزه، به خودکفایی ۱۰۰ درصدی در تامین قطعات مورد نیاز دست پیدا کنیم.

وی در ادامه به همکاری شرکت ذوب آهن اصفهان با دانشگاه‌های مختلف همچون دانشگاه علم و صنعت در زمینه تولید تیرآهن‌های بال‌پهن اشاره کرد و گفت: در حالی که به دنبال توسعه همکاری‌ها با این دانشگاه در زمینه تولید قطعات مورد نیاز راه‌آهن سراسری و متروی کلان‌شهرها هستیم که بیش از ۸۵ درصد قطعات مکانیکال مورد نیاز خود را در داخل مجموعه ذوب آهن می‌سازیم. بر همین اساس می‌توانیم قطعات و تجهیزات سفارشی به ویژه در حوزه راه‌آهن سراسری و متروی کلان‌شهرها را تولید کنیم؛ کما اینکه در سال ۱۴۰۲، موفق به تولید یکی از قطعات پیچیده مورد نیاز صنعت سیمان کشور شدیم و به دنبال ورود به صنایع جدید همچون پتروشیمی در سال جاری هستیم.

مدیرعامل شرکت ذوب آهن اصفهان در همین راستا به همکاری مشترک با دانشکده راه‌آهن دانشگاه علم و صنعت و عقد اولین قرارداد همکاری با این

می‌توانیم قطعات و تجهیزات سفارشی به ویژه در حوزه راه‌آهن سراسری و متروی کلان‌شهرها را تولید کنیم؛ کما اینکه در سال ۱۴۰۲، موفق به تولید یکی از قطعات پیچیده مورد نیاز صنعت سیمان کشور شدیم



صنایع توری کاشان



kwni.ir



پست الکترونیکی

kwirenet@yahoo.com



۰۲۱-۸۸۸۲۵۸۹۸

۰۲۱-۸۸۸۱۰۲۲۵



تهران، خیابان انقلاب، خیابان ایرانشهر جنوبی

پلاک ۵، طبقه ۵

طرح‌های توسعه‌ای شرکت فولاد هرمزگان در سال جهش تولید

افزایش ظرفیت واحد فولادسازی
از ۱.۵ به ۳.۲ میلیون تن



احداث مگامدول چهارم احیامستقیم
ظرفیت: ۱.۶ میلیون تن



اشتغال‌زایی:
بیش از سه هزار نفر



احداث کارخانه نورد گرم
ظرفیت: ۱.۷ میلیون تن



میزان سرمایه‌گذاری در پروژه‌های توسعه‌ای:
دو میلیارد و ۳۵۰ میلیون یورو



احداث واحد شماره ۳ گازهای صنعتی
ظرفیت: ۱۰ هزار متر مکعب بر ساعت



«فلزات آنلاین» گزارش داد:

فولاد مبارکه؛

زمینه‌ساز توسعه و جهش تولید در صنعت فولاد کشور

ثبت رکوردهای جدید تولید در نواحی مختلف شرکت فولاد مبارکه اعم از آهن‌سازی، فولادسازی و ریخته‌گری مداوم و نورد گرم در فروردین ماه سال جاری، بیانگر عزم بالای بزرگ‌ترین فولادساز کشور برای تحقق جهش تولید در سال ۱۴۰۳ است. فولاد مبارکه در حالی سال جدید را با رکوردشکنی در تولید آهن اسفنجی، اسلب و کلاف گرم آغاز کرده است که اجرای بیش از ۱۳۰ پروژه توسعه‌ای با سرمایه‌گذاری بیش از ۵۸۰ میلیون یورو در این بنگاه عظیم اقتصادی کشور جریان دارد و در تلاش است با بهره‌برداری از این پروژه‌ها، زمینه جهش تولید کمی و کیفی محصولات فولادی و افزایش نقش اثرگذار خود در تولید ناخالص ملی را بیش از پیش افزایش دهد.

از ظرفیت‌های تولید با تمرکز بر محصولات ویژه؛ توسعه متوازن زنجیره ارزش و زیرساخت‌ها؛ ارتقای نوآوری و فناوری؛ سرمایه‌های انسانی و توسعه پایدار تعریف و طرح‌های توسعه‌ای را با هدف ایجاد بستر مناسب تحقق اهداف و چشم‌اندازهای خود تدوین کرده است. با توجه به اهمیت مقوله تولید در رشد و پیشرفت اقتصادی

هم‌اکنون سهم ۱,۵ درصدی از تولید ناخالص ملی «GPD» و سهم ۶,۵ درصدی از تولید بخش صنعت را به خود اختصاص داده و با تکیه بر دانش و تخصص جوانان این مرز و بوم، در جمع ۲۰ شرکت فولادی برتر جهان قرار گرفته است. بزرگ‌ترین فولادساز کشور اهداف و استراتژی‌های خود را در پنج حوزه اصلی بهره‌برداری حداکثری

به گزارش خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، صنعت فولاد در ایران با رشد و پیشرفت قابل توجهی در سال‌های اخیر همراه شده است که در این بین نمی‌توان از نقش انکارناپذیر شرکت فولاد مبارکه اصفهان، به‌عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده ورق‌های تخت فولادی در غرب آسیا و شمال آفریقا (منا) چشم‌پوشی کرد. فولاد مبارکه



کشور در شرایط دشوار تحریم، شرکت فولاد مبارکه گام‌های بلند و موثری در مسیر توسعه تولید و بی‌اثر کردن تحریم‌ها برداشته است؛ به نحوی که پروژه‌های توسعه‌ای این شرکت در حوزه‌های مختلف رشد تولید، افزایش ظرفیت‌ها، ایجاد زیرساخت‌ها و... تدوین و عملیاتی شده است و تعدادی از این پروژه‌ها نیز در سالی که «جهش تولید با مشارکت مردم» نام‌گذاری شده است، به بهره‌برداری خواهند رسید. در حال حاضر ۱۳۰ پروژه مختلف در فولاد مبارکه تعریف شده است که میزان سرمایه‌گذاری انجام شده در این زمینه، به بیش از ۵۸۰ میلیون یورو می‌رسد و بهره‌برداری از هر کدام این پروژه‌ها، زمینه تولید محصولات جدید در بزرگ‌ترین فولادساز کشور را فراهم می‌کند.

■ اجرای طرح‌های توسعه‌ای متنوع در فولاد مبارکه

احداث نیروگاه سیکل ترکیبی فولاد مبارکه با سرمایه‌گذاری بیش از ۲۰ هزار میلیارد تومان، یکی از مهم‌ترین پروژه‌های توسعه‌ای این شرکت به شمار می‌آید که فاز نخست گازی آن طی بازه زمانی کمتر از ۱۸ ماه و در مهر ماه سال گذشته با حضور رئیس جمهور کشور به بهره‌برداری رسید. این نیروگاه از دو واحد گازی ۳۰۷ مگاواتی، یک واحد بخار ۳۰۰ مگاواتی و دو واحد بویلر باز یافت حرارتی تشکیل و در کلاس F

به صورت سیکل ترکیبی طراحی شده است که می‌تواند روزانه ۹۱۴ مگاوات بر ساعت برق را تولید و وارد شبکه سراسری کند. با توجه به اینکه هم‌اکنون قطعی برق به یکی از مهم‌ترین معضلات فولادسازان کشور تبدیل شده است، از این رو احداث این نیروگاه می‌تواند نقش بسزایی در تامین پایدار برق مورد نیاز فولاد مبارکه و سایر صنایع به ویژه در زمان‌های پیک مصرف ایفا کند. در همین راستا، شرکت فولاد مبارکه با هدف تامین گاز نیروگاه فوق، اقدام به احداث ایستگاه تقلیل فشار گاز به صورت «EPS» کرده است که فاز نخست آن با ظرفیت ۲۰۰ هزار مترمکعب بر ساعت به بهره‌برداری رسیده و هم‌اکنون فاز دوم و سوم آن با ظرفیتی مشابه در دست اجرا قرار دارد. همچنین با توجه به توسعه زیرسقفی انجام شده در نواحی چهارگانه تولید در شرکت فولاد مبارکه، پروژه احداث مخزن چهار هزار مترمکعبی نیتروژن مایع به همراه سیستم انتقال شبکه در واحد اکسیژن و همچنین احداث دو کمپرسور ۱۰ هزار مترمکعبی ازت در این واحد در دست کار اقدام قرار داشته و هم‌اکنون از پیشرفت فیزیکی قابل توجهی برخوردارند.

لازم به ذکر است که شرکت فولاد مبارکه با هدف بهینه‌سازی مصرف انرژی و حرکت در راستای تحقق صنعت سبز، پروژه احداث نیروگاه خورشیدی با ظرفیت ۶۰۰ مگاوات در شهرستان کوهپایه اصفهان را در دست اقدام دارد. انتقال این میزان برق از طریق دو پست ۶۳ کیلوولت و ۴۰۰

کیلوولت انجام شده و پس از بهره‌برداری از آن، زمینه اشتغال بیش از ۷۰ نفر فراهم خواهد شد. در حال حاضر پیشرفت فیزیکی این پروژه به ۲۰ درصد رسیده و پنل‌های ۱۲۰ مگاوات اولیه این پروژه در محل احداث نیروگاه تامین شده است. از این رو پیش‌بینی می‌شود تا پایان سال جاری، حداقل ۱۲۰ مگاوات برق این نیروگاه در مدار تولید قرار بگیرد. از دیگر مهم‌ترین پروژه‌های توسعه‌ای شرکت فولاد مبارکه می‌توان به احداث واحد نورد گرم ۲ با ظرفیت تولید ۴،۲ میلیون تن کلاف گرم اشاره کرد. عملیات اجرایی این پروژه با هدف تکمیل زنجیره ارزش و افزایش ظرفیت تولید فولاد مبارکه و با مشارکت شرکت چینی شیان در سال ۱۳۹۸ آغاز شد اما در ادامه به دلیل برخی ایرادات در خصوص اجرای ماده ۵ قانون حداکثر استفاده از توان تولیدی و خدماتی کشور و حمایت از کالای ساخت داخل و همچنین برخی چالش‌ها و سختی‌های موجود در راستای تامین تجهیزات متوقف شد و به تعویق افتاد اما با توجه به تقویت رویکردهای توسعه محور شرکت فولاد مبارکه، در ادامه برنامه‌ریزی دقیقی برای سرعت بخشیدن به اجرای این پروژه انجام شد و پیش‌بینی می‌شود که با سرعت و پیشرفت کنونی، این پروژه در آینده‌ای نزدیک به بهره‌برداری برسد. بازسازی کوره‌های شماره ۳ و ۴ و نوسازی درایوهای «DC» اصلی و کمکی، از جمله پروژه‌های اجرا شده در ناحیه نورد گرم شرکت فولاد مبارکه به شمار



می‌آیند و این شرکت با هدف کنترل بهتر بر روی فرایند شارژ و دشارژ کوره‌ها؛ کاهش توقفات؛ افزایش قابلیت اطمینان شاخص‌های عملکردی و ایمنی؛ بهینه‌سازی، نوسازی و به‌روزرسانی سیستم‌های اتوماسیون؛ افزایش کیفیت بهره‌برداری و مهندسی، عیب‌یابی و تامین قطعات یدکی، دوپروژه جایگزینی «PLC» کوره‌های پیش‌گرم نورد گرم و تعویض سیستم اتوماسیون آب در گردش این کوره‌ها را در دست اقدام دارد.

علاوه بر ناحیه نورد گرم، شرکت فولاد مبارکه موفق به اجرای پروژه‌های بسیاری در ناحیه نورد سرد نیز شده است که از جمله می‌توان به پروژه احداث ریومپ کوره‌های واحد بازیابی اسید شماره یک با هدف بازیابی اسید مصرف شده در فرایند اسیدشویی؛ پروژه طراحی، تهیه و اجرای ماشین برش لیزری ورق در خط تمپر میل نورد سرد در راستای ارتقای ایمنی کارکنان خط تولید؛ پروژه اجرای ریومپ تجهیزات خط گالوانیزه نورد سرد در راستای ارتقای کمی و کیفی محصولات و پروژه تعویض سیستم‌های اعمال فشار غلتک‌های نورد و اتوماسیون خط تاندوم در راستای کاهش توقفات و افزایش تولید اشاره کرد. همچنین با توجه به اینکه ورق رنگی با کیفیت، یکی از محصولات اساسی در سبد محصولات شرکت فولاد مبارکه محسوب می‌شود، احداث خط تولید ورق رنگی با کیفیت و مورد استفاده در صنایع لوازم خانگی و دکوراسیون، از جمله پروژه‌های در دست اقدام این شرکت در ناحیه نورد سرد فولاد مبارکه است.

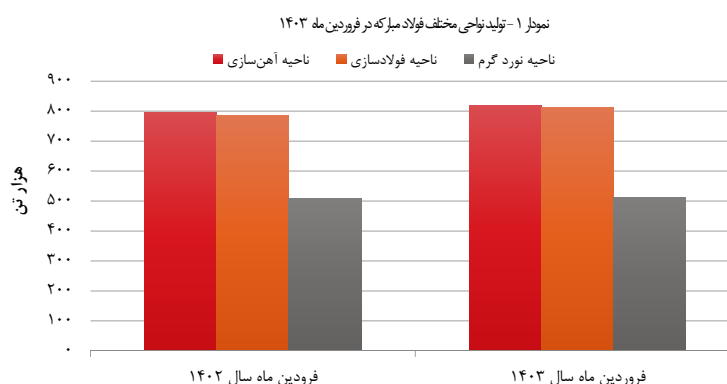
طبق آمار انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران، ۳۲ میلیون و ۱۰۸ هزار تن فولاد خام در سال ۱۴۰۲ توسط شرکت‌های فولادی تولید شده که فولاد مبارکه با تولید هفت میلیون و ۳۳۵ هزار تن، سهم ۳۳ درصدی از میزان تولید فولاد خام را به خود اختصاص داده است. از طرفی، بیش از ۹۰ درصد فولاد کشور به روش کوره قوس الکتریکی و با استفاده از آهن اسفنجی در واحدهای احیا مستقیم تولید می‌شود که فولاد مبارکه با ظرفیت تولید ۱۱،۴ میلیون تن در سال، به عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده آهن اسفنجی در کشور شناخته شده است. بر همین اساس جای تعجب نیست که این شرکت بخش عمده‌ای از پروژه‌های توسعه‌ای خود را متوجه نواحی آهن‌سازی و فولادسازی و ریخته‌گری مداوم کند. یکی از مهم‌ترین پروژه‌های اجرا شده در ناحیه آهن‌سازی فولاد مبارکه، پروژه توسعه انباشت و برداشت در این ناحیه و نصب و راه‌اندازی ماشین‌آلات جدید انباشت و برداشت بوده که با موفقیت در آذر ماه ۱۴۰۲ به مرحله اجرا درآمد. در واقع با راه‌اندازی ماشین برداشت مواد در ناحیه آهن‌سازی، قابلیت برداشت مکانیزه به میزان ۵۰۰ هزار تن گندله به طور همگن و پیوسته از محوطه پارک یک ایجاد شده و به دنبال آن با احداث پارک‌های جدید و نصب و راه‌اندازی ماشین‌آلات جدید انباشت و برداشت، امکان تامین پایدار کمی و کیفی گندله مورد نیاز مگامدول‌های واحد احیا مستقیم ۲ مطابق طرح فراهم شده است. از دیگر پروژه‌های

در دست اقدام فولاد مبارکه در این نواحی می‌توان به نصب و راه‌اندازی کامیون ریزه مکانیزه؛ افزودن چهار دیسک به خط تولید واحد گندله‌سازی؛ تهیه و ساخت تجهیزات ماشین بریج ریکلایمر دو طرفه؛ احداث کوره پاتیلی شماره هشت «LF8»؛ احداث واحد گاززدایی «RH-TOP2»؛ احداث غبارگیر جهت رفع معضل فرار غبار کوره‌های «EAF» فولادسازی و محوطه‌سازی ۷۶ هکتاری خرسک و سرباره فولادسازی اشاره کرد.

■ ثبت رکوردهای تولید در فروردین ماه

۱۴۰۳

با توجه به نام‌گذاری سال ۱۴۰۳ بر مبنای جهش تولید، شرکت فولاد مبارکه هم‌زمان با حرکت در مسیر اجرای پروژه‌های توسعه‌ای، اهداف و برنامه‌های خود را متمرکز تحقق جهش تولید کرده و در ادامه روند موفقیت‌آمیز سال ۱۴۰۲، موفق به ثبت رکوردهای روزانه و ماهیانه تولید در نواحی مختلف اعم از آهن‌سازی، فولادسازی و ریخته‌گری مداوم و نورد گرم در فروردین ماه سال جاری شده است. میزان تولید آهن اسفنجی در فروردین ماه ۱۴۰۳ در ناحیه آهن‌سازی، به ۸۱۸ هزار و ۶۰۰ تن رسید که این میزان با افزایش ۳ درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل (۷۹۵ هزار و ۲۵۰ تن) همراه بوده است. در نخستین ماه سال جاری، رکورد روزانه تولید تختال در ناحیه فولادسازی و ریخته‌گری مداوم شرکت فولاد مبارکه به میزان ۲۹ هزار و ۱۶۸ تن و رکورد ماهیانه تولید این محصول به میزان ۸۱۲ هزار و ۵۵۷ تن به ثبت رسید. تولید تختال فولاد مبارکه در این ماه با رشد بیش از ۳ درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل (۷۸۶ هزار و ۱۰۰ تن) مواجه شده است. فولادمدان اصفهانی در فروردین ماه سال جاری، موفق به ثبت رکورد ماهیانه تولید در ناحیه نورد گرم به میزان ۵۱۲ هزار و ۱۱۲ تن کلاف گرم شدند که این میزان سه هزار و ۶۴ تن بیشتر از رکورد پیشین ثبت شده در اردیبهشت ماه ۱۴۰۲ به میزان ۵۱۰ هزار و ۴۸ تن بوده است.





صنایع مفتولی زنجان

zanjan-wire.com



تلفن ۰۲۱-۹۱۰۳۵۵۲۰

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

قزوین قزوین، تاکستان، کیلومتر ۱۶ جاده همدان.

معاون توسعه و مهندسی شرکت توسعه آهن و فولاد گل‌گهر مطرح کرد:

شرکت توسعه آهن و فولاد گل‌گهر پیش‌قراول مسیر نوآوری

معاون توسعه و مهندسی شرکت توسعه آهن و فولاد گل‌گهر گفت: این شرکت به عنوان یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان آهن اسفنجی در کشور، برای افزایش اثربخشی اقدامات خود در راستای اعتلای صنعت فولاد ایران، به دنبال توسعه فعالیت‌ها و متنوع‌سازی سبد محصولات است. این مهم زمانی محقق خواهد شد که نوآوری، هوشمندسازی و ارتقای استانداردهای کیفی در دستور کار باشد که خوشبختانه شاخص‌های عملکردی و حرکت شرکت توسعه آهن و فولاد گل‌گهر روی لبه تکنولوژی، مهر تاییدی بر این موضوع است.

و اطلاع‌رسانی در تحقیق و توسعه متفاوت خواهد بود. با توجه به اینکه فعالیت‌های تحقیقاتی و توسعه‌ای از مولفه‌های متعددی که پیش‌تر ذکر شد تأثیر می‌پذیرند، متقابلاً بر آن‌ها نیز تأثیر می‌گذارند زیرا با انجام این فعالیت‌ها بهره‌وری، کیفیت، سطح استاندارد زندگی، سهم بازار و... نیز دستخوش تغییر می‌شوند. علاوه بر این، هدف از انجام این فعالیت‌ها در بنگاه‌های اقتصادی کاهش قیمت تمام‌شده، رشد تولید، مدیریت کارآمد دارایی‌های فیزیکی، افزایش ظرفیت تولید، توسعه سبد محصول، استفاده بهینه از ضایعات در راستای اقتصاد چرخشی، آینده پژوهشی و تحلیل تکنولوژی‌های روز صنعت است. به همین دلیل برای اینکه دولت‌ها و سازمان‌ها موفق به تحقق هوشمندی تکنولوژی شوند، باید پیاده‌سازی پنج شاخه مدیریتی شامل مدیریت استراتژیک، دانش، تکنولوژی، تحقیق و توسعه و نوآوری را در اولویت کار قرار دهند. البته باید توجه داشت که در صورت انجام فعالیت‌های تحقیقاتی، اطلاعات و داده‌های فراوانی به دست می‌آید که اگر به درستی جمع‌آوری و دسته‌بندی نشوند، حتی ممکن است باعث گمراهی افراد و سازمان‌ها شده و نتیجه مطلوبی به همراه نداشته باشند. در نتیجه صاحبان کسب‌وکار

امروز از گردونه رقابت حذف خواهند شد. لازم به ذکر است که این رویکرد تنها محدود به سازمان‌ها نمی‌شود، چراکه با مشاهده اقدامات دولت‌های جوامع پیشرفته در جهان نیز در می‌یابیم که اهمیت مقوله نوآوری و هوشمندسازی بیش از آن چیزی است که می‌توان تصور کرد. در حال حاضر دولت‌ها در کشورهای توسعه‌یافته برای حفظ جایگاه و تأثیرگذاری خود بر فرایندهای جهانی و افزایش بیش از پیش سهم خود از اقتصاد بین‌المللی، نسبت به اتخاذ این رویکرد در سطح کلان اقدام کرده‌اند. در نتیجه تکنولوژی، نوآوری و هوشمندسازی را می‌توان یکی از شاخص‌های مهم برای ارزیابی توسعه‌یافتگی کشورها و معیاری برای رشد آن‌ها در نظر گرفت.

■ ابزاری برای موفقیت

وی در ادامه افزود: دستیابی به سطوح بالای تکنولوژی، نوآوری و هوشمندسازی مستلزم انجام اقداماتی در زمینه تحقیق و توسعه است و سرعت انجام این اقدامات و خلق فرصت‌های جدید در هر کشور با توجه به پتانسیل‌ها، زیرساخت‌ها، شاخص‌های سرمایه‌گذاری، نیروی انسانی، اطلاعات

مجتبی جواهری در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات‌آنلاین» بیان کرد: امروزه سرعت بالای تغییرات و تحولات گسترده جهانی بر کسی پوشیده نیست زیرا عقب ماندن از جریان‌های اجتماعی، اقتصادی و فناورانه دنیا تبعات منفی زیادی برای افراد و سازمان‌ها به دنبال دارد. حتی می‌توان گفت اکنون با توجه به تغییر مداوم، سریع و پدیده‌های فرایندها، در صورت اجرا و پیاده‌سازی روش‌های معمولی که طی سال‌ها تغییرات زیادی به خود ندیده‌اند، امکان بقا و ادامه فعالیت وجود ندارد. به همین دلیل، یافتن مسیرها و راه‌حل‌های جدید که نتیجه متفاوت اما مورد قبولی را نسبت به گذشته ارائه دهند، وجه تمایز سازمان‌ها از یکدیگر به شمار می‌آید و سبب افزایش قدرت رقابت‌پذیری آن‌ها در بازار می‌شود. در این صورت کسب‌وکارها برای اینکه به اهداف خود دست یابند و در مسیر رشد و توسعه عملکرد خوبی داشته باشند، باید نوآوری و هوشمندسازی فرایندها را سرلوحه اقدامات خود قرار دهند زیرا در صورت عدم به‌کارگیری تکنولوژی‌های به‌روز و پیاده‌سازی مدیریت نوآوری و هوشمندسازی در فرایندهای داخلی سازمان، مسلماً در شرایط رقابتی



برای اینکه بتوانند داده‌های جمع‌آوری شده را در قالب یک ساختار منسجم و هوشمند به صورت صحیح به نیروی انسانی خود انتقال دهند و آن‌ها مفهوم مورد نظر را درک کنند، باید از ابزارهای بصری مناسب بسته به نوع و میزان اطلاعات جمع‌آوری شده بهره‌برند.

معاون توسعه و مهندسی شرکت توسعه آهن و فولاد گل‌گهر عنوان کرد: از نظر تکنولوژی، نوآوری و هوشمندسازی، شرکت توسعه آهن و فولاد گل‌گهر یکی از پیشروترین واحدهای فعال در زنجیره فولاد محسوب می‌شود که استقرار نظام تکنولوژی و تحقیق و توسعه، نظام پیشرفته مدیریت استراتژیک و تلاش برای استقرار نظام مدیریت دانش در این شرکت، مهر تأییدی بر این موضوع است. علاوه بر این، این شرکت به دنبال استقرار نظام مدیریت نوآوری باز و صندوق سرمایه‌گذاری خطرپذیر شرکتی منطقه گل‌گهر است و تلاش می‌کند تا با دستیابی به هوشمندی تکنولوژی، به یکی از بنگاه‌های اقتصادی تأثیرگذار، نه فقط در سطح ملی بلکه در سطح بین‌المللی نیز تبدیل شود. نتیجه پیاده‌سازی این رویکردها موجب شد که شرکت توسعه آهن و فولاد گل‌گهر در رتبه‌بندی و ارزیابی توانمندی فناوریانه واحدهای تحقیق و توسعه کشور در سال ۱۴۰۲، موفق به اخذ گواهینامه توانمندی تحقیق و توسعه با رتبه دوم در کشور (سطح پیشرفته) در حوزه فلزات اساسی (آهن و فولاد) شود. البته موفقیت‌های این مجموعه عظیم صنعتی در اینجا خلاصه نمی‌شود و کارنامه کاری شرکت توسعه آهن و فولاد گل‌گهر مملو از دستاوردهای ارزشمندی است که تأثیرات شگرفی بر صنعت فولاد ایران داشته‌اند. کسب رتبه برتر و دریافت تندیس در آیین اختتامیه هشتمین جشنواره ملی نوآوری برتر ایرانی برای ارائه دو طرح نوآورانه «تولید بریکت اکسایدی از محصولات جانبی کارخانه‌های احیا و گندله‌سازی» و «طراحی و ساخت مخزن کنترل‌کننده فشار کولر گاز ریفرمر میدرکس»، کسب رتبه هشتم (گروه شرکت‌های فلزات آهنی) و قرارگیری در بین ۵۰ شرکت برتر کشور در بیست و ششمین همایش

معرفی شرکت‌های برتر ایران، به ثبت رسیدن نام رئیس واحد تحقیق و توسعه شرکت توسعه آهن و فولاد گل‌گهر در لیست ۲ درصد دانشمند برتر جهان در سال ۲۰۲۲ بر اساس ارزیابی موسسه علمی و انتشاراتی «Elsevier» و داده‌های پایگاه استنادی اسکوپوس توسط دانشگاه استنفورد و... از دیگر موفقیت‌های این مجموعه در مسیر تحقق هوشمندی تکنولوژی هستند.

تضمینی برای رشد و توسعه

جواهری اظهار داشت: همان‌طور که پیش‌تر به آن اشاره شد، یکی از اهداف انجام فعالیت‌های تحقیقاتی و توسعه‌ای، متنوع‌سازی سبد محصولات با توجه به مسیری که فناوری‌های نوین و هوشمندسازی در پیش گرفته‌است، به‌شمار می‌آید. قابلیت هوشمندسازی فرایندهای تولید و ارتقای سطح اتوماسیون، منجر به امکان استفاده از داده‌های آنی در فرایند تولید فولاد به منظور بهینه‌سازی وجوه عملیاتی، کاهش بهای تمام‌شده محصول، مدیریت ریسک تولید محصول و صرفه‌جویی در زمان تولید و بسیاری از موارد دیگر می‌شود. با وجود رقابت زیاد کسب‌وکارها در بازار، این موضوع از اهمیت بالایی برخوردار است. همچنین در حال حاضر خواسته‌های

مشتریان در گذر زمان تغییر می‌کند و نیاز به تولید کالاهای جدید در کنار محصولات اصلی بسیار احساس می‌شود. در نتیجه اگر سازمانی مصرانه به تولید یک محصول خاص بدون در نظر گرفتن نوآوری و هوشمندسازی در فرایند کسب‌وکار ادامه دهد نمی‌توان اطمینان زیادی از آینده فعالیت و سودآوری بیشتر این مجموعه داشت؛ به همین دلیل متنوع‌سازی سبد محصولات با رویکرد نوآورانه و هوشمندسازی باعث می‌شود که فرصت‌های جدیدتری برای کسب درآمد و سودآوری بیشتر، گسترش بازارهای هدف، جذب طیف گسترده‌تری از مشتریان و... پیش‌روی سازمان‌ها باشد. البته در کنار تنوع بخشیدن به محصولات تولیدی، ارائه استانداردهای کیفی بالا به منظور تضمین فرصت‌های به‌وجودآمده، مسئله بسیار مهمی است که باید در اولویت کار قرار بگیرد. در حال حاضر مشتریان و صنایع مصرف‌کننده برای حفظ و افزایش منابع مالی خود، تلاش زیادی می‌کنند و ریسک انجام برخی معاملات بزرگ را به جان می‌خرند که به همین دلیل سرمایه‌ای را که با زحمت فراوان به دست آورده‌اند، به‌آسانی صرف نمی‌کنند. در این صورت صنایع بالادستی برای جلب نظر آن‌ها باید محصولات خاص و با کیفیتی را ارائه کنند که نمونه‌مشابهی در بازار نداشته و یا تأمین کنندگان آن محدود باشد.

عضو هیئت مدیره شرکت صنایع مفتولی فولاد سیم گستران خاور:

جهش تولید با توسعه صادرات محقق می‌شود

عضو هیئت مدیره شرکت صنایع مفتولی فولاد سیم گستران خاور گفت: معتقدیم که جهش تولید در صورت توسعه صادرات و برقراری ارتباط با سایر مناطق جهان محقق خواهد شد و اگر دولت مسیر صادرات را هموار کند، با توجه به پتانسیل‌ها و مزایای فراوانی که ایران نسبت به سایر کشورهای منطقه از آن‌ها برخوردار است، بدون شک زمینه جهش تولید و رونق اقتصاد نیز فراهم خواهد شد.

مجموعه اعم از فعالان حوزه حمل‌ونقل ریلی و... می‌شود. لازم به ذکر است که میلگردهای صنعتی تفاوت بسیاری با میلگرد ساختمانی دارند و ما این محصولات را با استفاده از به‌روزترین ماشین‌آلات اروپایی ساخت کشور آلمان ایتالیا تولید می‌کنیم. این فعال صنعت فولاد با اشاره به توانایی تولید ماهیانه پنج هزار تن تولید انواع مفتول‌های صنعتی در شرکت ایروف و سه هزار تن انواع شفت‌های صنعتی در شرکت فولادسیم، عنوان کرد: یکی از مهم‌ترین مشتریان ما تولیدکنندگان پیچ و مهره طی سالیان اخیر بوده‌اند؛ به نحوی که مفتول‌های فولادی پس از فرایندهای حرارت‌دهی، کشش و سایزینگ به صورت رول تحویل این مجموعه‌ها شده و در نهایت به صورت میخ، پیچ و مهره در بخش‌های مختلف مورد استفاده قرار می‌گیرد.

جعفری در ادامه با اشاره به اینکه چالش‌های چندانی در تامین کلاف و هات‌رول مورد نیاز خود به عنوان مواد اولیه اصلی کارخانه‌های تولید مفتول و شفت‌های صنعتی نداریم، اظهار داشت: بخشی از مواد اولیه مورد نیاز ما تا چند سال گذشته از طریق بازارهای وارداتی تامین می‌شد اما هم‌اکنون به واسطه عملکرد مثبت تولیدکنندگان داخلی مانند شرکت فولاد کویر کاشان، خوشبختانه

مفتول‌های صنعتی از طریق فرایند کشش و با استفاده از ماشین‌آلات مدرن تولید شده و در ادامه در اختیار قطعه‌سازانی که به طور عمده با خودروسازان و تولیدکنندگان لوازم خانگی در ارتباط هستند، قرار می‌گیرد. از جمله این شرکت‌ها می‌توان به ایران لوازم قطعه، پارس خزر و لوازم خانگی پارس اشاره کرد. شفت‌های صنعتی تولید شده در شرکت فولادسیم نیز تحویل مشتریان



نیما جعفری در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» بیان کرد: مجموعه ما از دو شرکت ایروف، تولیدکننده انواع مفتول‌های صنعتی و شرکت صنایع مفتولی فولاد سیم گستران خاور، تولیدکننده انواع شفت‌های صنعتی تشکیل شده است. شرکت ایروف فعالیت خود را از سال ۱۳۸۱ با هدف تولید مفتول‌های صنعتی اعم از کلاف مخصوص پیچ و مهره (CHQ)، کلاف و شاخه سیاه و مسوار، تسمه نوردی، شاخه خوش‌تراش (گرد اتومات) و کلاف و شاخه پرکربن در جاده مخصوص تهران کرج آغاز کرد و فعالیت شرکت فولاد سیم نیز در سال ۱۳۹۹ با هدف تولید انواع میلگردهای فولادی سایز شده اعم از میلگردهای کشیده شده با مقاطع دایره، مربع و شش ضلعی؛ تراشیده شده (پلینگ و پولیش) و سنگ‌خورده در شهرک صنعتی محمودآباد استان قم آغاز شد. در حال حاضر حدود ۲۳۰ نفر در شرکت ایروف و حدود ۱۰۰ نفر در شرکت فولاد سیم مشغول به کار هستند و همواره نگاه ویژه‌ای به مقوله اشتغال‌زایی در هر دو مجموعه داشته‌ایم.

■ تامین نیاز قطعه‌سازان خودرویی و لوازم خانگی

وی در همین راستا ادامه داد: در شرکت ایروف،

شفته‌های صنعتی در بخش حمل‌ونقل ریلی، ضرورت دارد توسعه صنایع میانی و پایین‌دستی بیش از پیش در دستور کار فعالان صنعت فولاد و حتی شرکت‌های فولادی فعال در بخش بالادست زنجیره قرار بگیرد.

■ با چالش تامین قطعات یدکی اصلی

مواجهیم

وی با بیان اینکه تحریم، واردات قطعات یدکی مورد نیاز ما در خطوط مختلف تولید را با چالش مواجه کرده است، خاطر نشان کرد: با توجه به اینکه ما خط تولید شرکت فولاد سیم را در حدود چهار سال قبل راه‌اندازی کرده‌ایم، هنوز با چالش تامین قطعات یدکی مورد نیاز روبه‌رو نشده‌ایم اما در شرکت ایروف، با معضلات متعددی در این زمینه مواجهیم و برای مثال اگر بخواهیم یک قطعه را وارد کنیم، ناچار به خرید آن در یک کشور دیگر مانند ترکیه و آن هم به نام خریدار ترک هستیم تا نهایتاً این قطعه با قیمتی چندبرابر به دست ما برسد. این معضل تنها متوجه مجموعه ما نیست و کلیه کارخانه‌های صنعتی که از ماشین‌آلات و دستگاه‌های خارجی در خطوط تولید خود استفاده می‌کنند، با چالش تامین قطعات یدکی اصلی مواجه هستند.

عضو هیئت مدیره شرکت صنایع مفتولی فولاد سیم گستران خاور در پایان به جای خالی صادرات در شرایط دشوار تحریم به عنوان یکی دیگر از چالش‌های موجود در بخش تولید و ضرورت توسعه تجارت خارجی در مسیر تحقق شعار سال مبنی بر جهش تولید اشاره کرد و یادآور شد: ما معتقدیم که جهش تولید در صورت توسعه صادرات و برقراری ارتباط با سایر مناطق جهان محقق خواهد شد و مادامی که صادرات به عنوان یکی از مهم‌ترین ارکان تولید رشد پیدا نکنند، بنابراین نمی‌توان چندان به تحقق شعار سال امیدوار بود اما اگر دولت مسیر صادرات را هموار کند، با توجه به پتانسیل‌ها و مزایای فراوانی که ایران نسبت به سایر کشورهای منطقه از آن‌ها برخوردار است، بدون شک زمینه جهش تولید و رونق اقتصاد نیز فراهم خواهد شد.

کلاف و شاخه فولادی به میزان کافی در بازار وجود دارد و با کیفیت عالی و قیمت مناسب در اختیار مصرف‌کنندگان قرار می‌گیرد.

وی قطعی برق کارخانه‌های صنعتی را از جمله مهم‌ترین چالش‌های موجود در بخش تولید دانست و تصریح کرد: قطعی دو روزه برق طی هفته در تابستان سال گذشته، یکی از مهم‌ترین معضلات واحدهای صنعتی بود و ما امیدواریم با این مشکل در تابستان پیش رو مواجه نشویم؛ چراکه هم‌زمان با قطعی قطعی برق، چاره‌ای جز خاموش کردن دستگاه‌ها و ماشین‌آلات وجود ندارد و این معضل در ادامه منجر به ایجاد خسارات مالی فراوانی در کارخانه‌های صنعتی و تولیدی می‌شود زیرا کارفرمایان ملزم به پرداخت هزینه‌های مختلف اعم از حقوق، بیمه و... علی‌رغم نبود تولید و درآمدزایی در زمان‌های قطعی برق هستند. در همین راستا، ما اقدام به خریداری موتور برق کرده‌ایم اما میزان برق تولیدی از این طریق جوابگوی نیاز کارخانه نیست و تامین پایدار برق باید در دستور کار متولیان امر و بخش‌های مرتبط قرار بگیرد.

عضو هیئت مدیره شرکت صنایع مفتولی فولاد سیم گستران خاور در ادامه به اهمیت صادرات محصولات فولادی اشاره کرد و گفت: اگرچه مدت‌ها قبل به صورت محدود در حوزه صادرات فعالیت داشتیم اما در ادامه به دلیل چالش‌های موجود در این عرصه به ویژه نوسانات نرخ ارز و نبود تبادلات ارزی با کشورهایی که محصولات خود را به آنجا صادر می‌کردیم، از ادامه حضور در بازارهای صادراتی منصرف شدیم و هم‌اکنون فعالیتی در این حوزه نداریم.

جعفری با تاکید بر ضرورت ایجاد توازن در زنجیره فولاد کشور و توسعه صنایع میانی و پایین‌دستی فولاد، مطرح کرد: محصولات ما به نوعی در بخش میانی زنجیره قرار می‌گیرد و پس از فرایندهای مختلف اعم از کشتش و ساینینگ در کارخانه‌های فولادی، در بخش‌های مختلف همچون پیچ و مهره‌سازی و حمل‌ونقل ریلی مورد استفاده قرار می‌گیرد. از این رو با توجه به اهمیت بالای محصولاتی همچون

قطعی دو روزه برق طی هفته در تابستان سال گذشته، یکی از مهم‌ترین معضلات واحدهای صنعتی بود و ما امیدواریم با این مشکل در تابستان پیش رو مواجه نشویم؛ چراکه هم‌زمان با قطعی قطعی برق، چاره‌ای جز خاموش کردن دستگاه‌ها و ماشین‌آلات وجود ندارد و این معضل در ادامه منجر به ایجاد خسارات مالی فراوانی در کارخانه‌های صنعتی و تولیدی می‌شود

«فلزات آنلاین» بررسی کرد:

«کگل» در مسیر تبدیل شدن به برندی جهانی

شرکت معدنی و صنعتی گل گهر به عنوان یکی از بزرگ‌ترین فعالان بخش معدن و صنایع معدنی در کشور، در سال ۱۴۰۲ توانست درآمد عملیاتی مجموعه را با رشد ۳۳ درصدی نسبت به سال قبل از آن به ۶۷۱ هزار میلیارد ریال برساند و این شرکت موفق به ثبت ۲۰ رکورد کیفی و ۱۲ رکورد کمی شد. شرکت معدنی و صنعتی گل گهر در نظر دارد با توجه به شعار سال ۱۴۰۳ که «جهش تولید با مشارکت مردم» نام گذاری شده است، در فواصل زمانی چهار ماهه یک پروژه جدید در منطقه گل گهر را افتتاح و به بهره‌برداری برساند. همچنین این مجموعه به منظور حضور پررنگ‌تر در بازارهای بین‌المللی و زنجیره تولید فولاد در جهان، به دنبال توسعه محدوده جغرافیایی فعالیت‌ها و سبد محصولات تولیدی خود است.

می‌دهند؛ به طوری که در سال ۱۴۰۲، ۲۸ درصد صادرات کشور معادل ۱۳ میلیارد و ۵۳۷ میلیون دلار به وزن حدود ۶۴ میلیون تن با رشد ۱۱ درصدی از لحاظ ارزش و ۳۲ درصدی از لحاظ وزن نسبت به سال قبل از آن، متعلق به این بخش بوده است. ضمن اینکه صنعت فولاد به عنوان یکی از صنایع بزرگ کشور که در صدر لیست صادرات غیرنفتی قرار دارد، موفق به صادرات حدود ۲۹ میلیون و ۹۰۲ هزار تن محصولات زنجیره فولاد به ارزش هفت میلیارد و ۵۹۶ میلیون دلار در سال ۱۴۰۲ شد که این رقم در سال ۱۴۰۱، ۱۸ میلیون و ۴۸۰ هزار تن به ارزش ۶ میلیارد و ۴۱۳ میلیون دلار بود. باید توجه داشت که این افزایش ۶۵ درصدی حجم صادرات در سال گذشته، مربوط به افزایش صادرات آهن اسفنجی، گندله و کنسانتره است.

■ «کگل»، بنگاه اقتصادی جهان شمول

شرکت معدنی و صنعتی گل گهر به عنوان یکی از بازیگران اصلی صنعت فولاد ایران، همواره نقش

از منابع نفتی برخوردار نیستند اما با فروش سایر محصولات که حتی ارزش افزوده بیشتری نسبت به فروش نفت و فرآورده‌های نفتی به همراه دارند، جزو اقتصادهای بزرگ جهان به شمار می‌آیند. باید توجه داشت که در صورت توسعه اقلام صادراتی، مسیرهای جدیدی در راستای رشد اقتصادی کشور و ابزارهای بیشتری برای سیاستمداران به منظور گسترش روابط خارجی فراهم می‌شود.

شایان ذکر است که توسعه صادرات، ملزم به تولید محصولات بیش از نیاز بازارهای داخلی است که این مسئله زمینه رشد تولید و انجام اقداماتی برای افزایش ظرفیت‌های داخلی را فراهم می‌کند. به عبارت دیگر می‌توان گفت که صادرات می‌تواند انگیزه‌ای برای گسترش فعالیت‌های تولیدی، افزایش سرمایه‌گذاری و توسعه زیرساخت اقتصادی در کشور باشد که متقابلاً منجر به ارزآوری، اشتغال‌زایی و... نیز می‌شود. در حال حاضر بعد از صنایع نفت، گاز و پتروشیمی، معدن و صنایع معدنی بیشترین میزان صادرات غیرنفتی ایران را به خود اختصاص

به گزارش خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، صادرات و افزایش مراودات تجاری، موضوعاتی هستند که اهمیت و تأثیرات عمده آن‌ها بر رشد اقتصاد، صنعت و تولید یک کشور غیرقابل انکار است؛ به همین دلیل در حال حاضر اکثر جوامع در جهان به دنبال دستیابی به روابط تجاری مستحکم با سایر کشورها و تثبیت جایگاه خود در بازارهای بین‌المللی هستند. البته تحقق این موضوع می‌تواند برای کشورهایی که اقتصاد خارجی آن‌ها صرفاً متکی به صادرات یک نوع محصول خاص است، کمی دشوار به نظر برسد زیرا تغییرات ناگهانی و تحولات سیاسی در جهان و تجدید ناپذیر بودن منابع، تهدیدی برای اقتصاد این کشورها محسوب می‌شوند. در نتیجه متنوع‌سازی اقلام صادراتی، یکی از راهکارهای موثر برای خنثی‌سازی این تهدیدهاست و در ایران که بخش عمده صادرات آن به نفت و فرآورده‌های نفتی اختصاص دارد، توسعه صادرات غیرنفتی بهترین گزینه است. در حال حاضر برخی از کشورهای توسعه‌یافته در جهان

مهمی در توسعه صادرات غیرنفتی کشور و صنعت نامبرده داشته و دارد؛ در همین راستا این مجموعه در نظر دارد تا در چشم‌انداز ۱۴۱۰ خود، در بین ۵۰ شرکت بزرگ معدنی و فلزی در جهان قرار بگیرد. گفتنی است که دستیابی به این مسئله، تمام توان و ظرفیت‌های شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر را متمرکز ساخته و منجر به رشد منطقه گل‌گهر و همچنین بخش معدن و صنایع معدنی کشور می‌شود. به همین دلیل مدیران ارشد این مجموعه با تحلیل و بررسی مولفه‌های تاثیرگذار بر عملکرد مجموعه همانند شناسایی موضوعات استراتژیک شرکت، بررسی زنجیره ارزش سنگ‌آهن، بازار صنعت و محیط رقابت، تحلیل شرایط محیطی و تحلیل قابلیت‌های درونی، استراتژی‌های شش‌گانه شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر را که شامل تامین پایدار سنگ‌آهن، توسعه و تکمیل زنجیره ارزش فولاد، توسعه زیرساخت‌های مورد نیاز توسعه زنجیره فولاد منطقه گل‌گهر، تنوع‌بخشی به حوزه‌های کسب‌وکار، توسعه زیرساخت‌های مدیریتی و استراتژیک و توسعه فناوری معدن‌کاری می‌شود، تبیین کردند. در این میان یکی از استراتژی‌هایی که می‌تواند نقش بسزایی در رشد شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر در سطح جهانی داشته باشد، تنوع‌بخشی به حوزه‌های کسب‌وکار است که شامل سه محور اصلی خروج از منطقه گل‌گهر، جهانی شدن در سنگ‌آهن و تنوع‌بخشی محصول با تاکید بر عناصر مورد نیاز صنعت

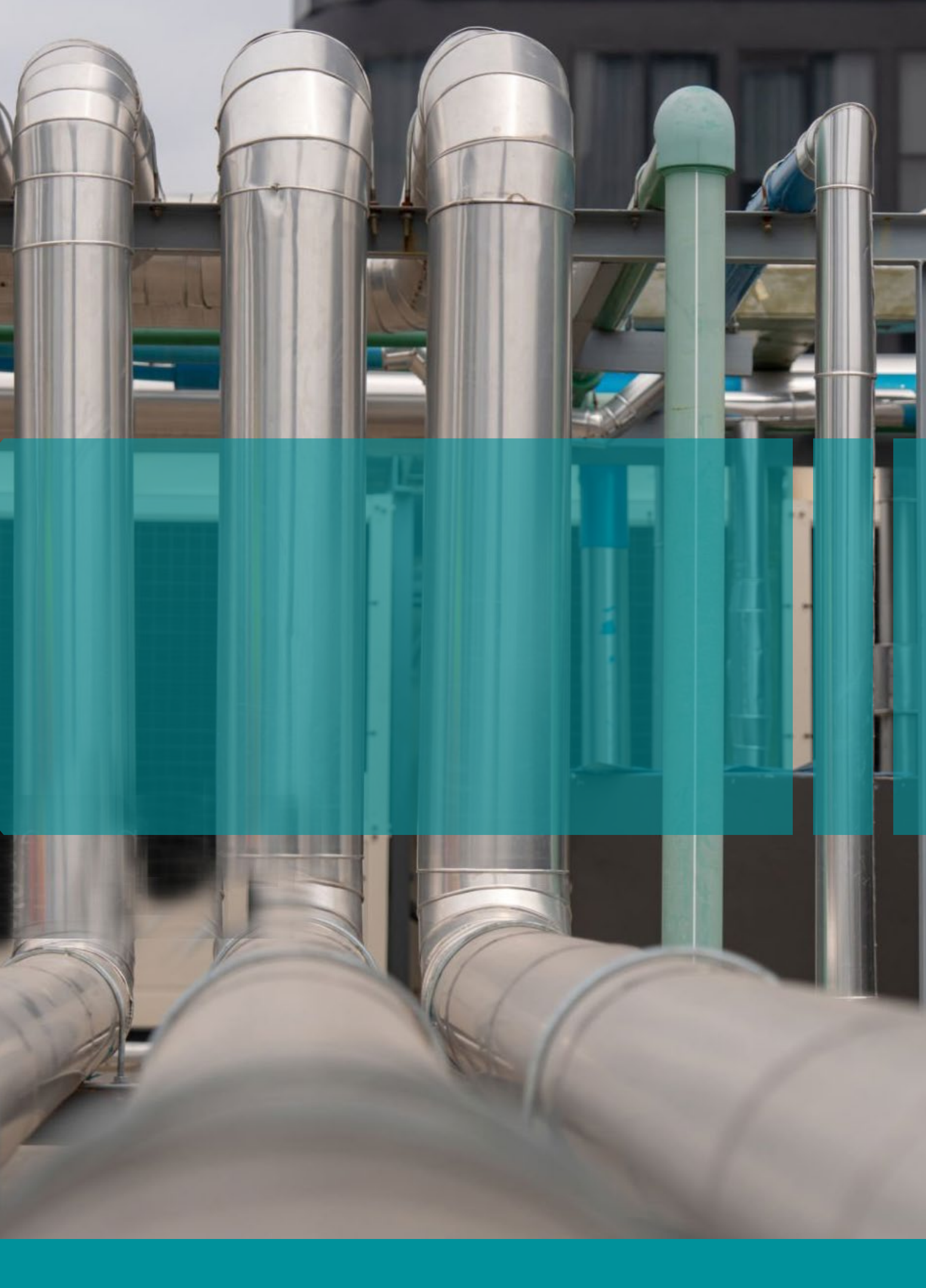
انرژی‌های تجدیدپذیر می‌شود. به همین دلیل شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر برای اینکه هم‌تراز با سایر شرکت‌های معدنی و فلزی در دنیا قرار بگیرد باید با تنوع جغرافیایی، فعالیت‌های خود را محدود به چارچوب جغرافیایی فعلی نکرده و با همکاری شرکای خود، کسب‌وکار شرکت را در زمینه معدن‌کاری سنگ‌آهن و فولادسازی در سایر نقاط ایران و جهان توسعه و گسترش دهد. ضمن اینکه در شرایط دشوار اقتصادی، متنوع‌سازی سبد محصولات می‌تواند راه‌حلی مناسب برای هر سازمان به منظور متعادل‌سازی درآمد و سود باشد. برای اثربخشی بیشتر استراتژی‌های شش‌گانه، هسته مدیریتی شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر اقدام به تهیه و تدوین نقشه استراتژیک در سطوح مختلف اعم از مدیریت تامین سنگ‌آهن، تولید کارآمد، مدیریت کارآمد بازرگانی، مدیریت فناوری و توسعه و مسئولیت‌های اجتماعی کرد. با توجه به اینکه فرایندهای تولید و معدن‌کاری هزینه و انرژی زیادی را به بنگاه‌های اقتصادی وارد کرده و صاحبان کسب‌وکار برای کنترل هزینه‌ها اقدام به افزایش بهره‌وری و بهینه‌سازی فرایندها می‌کنند، فروش محصولات به صورت حرفه‌ای و کارآمد بسیار حائز اهمیت است؛ به همین دلیل واحد بازرگانی و تیم فروش باید با انجام اقداماتی هدفمند، موفق به کسب حاشیه سودی مناسب برای شرکت شوند. شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر نیز با اتخاذ رویکرد مدیریت کارآمد بازرگانی بر موضوعاتی مانند فروش

صادراتی کارآمد با هدف تامین ارز مورد نیاز شرکت، فروش داخلی کارآمد و... تاکید دارد.

■ دستاوردهای شیرین

در نهایت با پیاده‌سازی رویکردهای فوق، شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر موفق شد تا در فروردین ماه ۱۴۰۳، رکورد کمی و کیفی را در مدیریت گندله‌سازی (رکورد کمی تولید ماهیانه در کارخانه‌های گندله‌سازی یک و ۲ به ترتیب ۵۶۳ هزار و ۶۷۲ تن و ۵۴۷ هزار و ۶۹۳ تن) و مدیریت فرآوری (رکورد کیفی در کارخانه فرآوری غبار و رکورد کیفی در خطوط یک تا هفت کنسانتره‌سازی) را به ثبت برساند. گفتنی است که این شرکت در فروردین ماه سال جاری موفق به تولید ۱۰ هزار و ۶۴۹ تن گندله ریزدانه با رشد ۵۸ درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل (۶ هزار و ۷۲۸ تن)، یک میلیون و ۳۵۱ هزار و هفت تن کنسانتره با رشد ۱۷۱ درصدی نسبت به فروردین ماه ۱۴۰۲ (۴۹۷ هزار و ۵۳۳ تن) و یک میلیون و ۱۱۱ هزار و ۳۶۵ تن گندله که با رشد ۲۴،۶ درصدی نسبت به مدت مذکور در سال گذشته (۸۹۱ هزار و ۸۵۸ تن) همراه بود، شد. همچنین مجموع تولید شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر در فروردین ماه ۱۴۰۳، دو میلیون و ۴۷۳ هزار و ۲۱ تن انواع محصول و جمع فروش داخلی و صادراتی آن، ۷۹۴ هزار و ۲۱ تن بوده است؛ مجموع درآمد این شرکت در مدت مذکور به ۴۰ هزار و ۷۰۹ میلیارد و ۳۹۳ میلیون ریال رسید.





آلومینیوم

بورس فلزات لندن ناجی صنعت آلومینیوم روسیه شد

هر تولیدکننده خوبی، فروشنده خوبی نیست!

پس از منع واردات آلومینیوم روسیه توسط کشورهای غربی،

بورس فلزات لندن ناچی صنعت آلومینیوم روسیه شد

به نظر می‌رسد هشدار بورس فلزات لندن «LME» به کسانی که به دنبال اجرای تحریم‌های جدید علیه آلومینیوم روسیه هستند، حداقل در حال حاضر کارساز بوده است.

لندن که برای فروش در شرایط محدود بازار در نظر گرفته شده بود، در هفته منتهی به ۱۲ آوریل سال ۲۰۲۴ ابطال شد؛ با این حال، امکان صدور مجدد حواله فروش برای این محموله‌ها در آینده در شرایط خاص بازار وجود دارد.

در چندین روز گذشته پس از اینکه بورس فلزات لندن قوانین خود را در مورد تحویل آلومینیوم بامبدا تولید روسیه تغییر داد، مقدار قابل توجهی از محموله‌های این فلز که حواله فروش برای آن‌ها صادر

برای خرید محموله‌های این فلز تولید شده در روسیه موجود در انبارهای بورس فلزات لندن هجوم بردند. بر همین اساس، بیش از نیمی از حواله فروش تناژ ثبت شده آلومینیوم در انبارهای ذخایر بورس فلزات

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از موسسه «Fastmarkets»، پس از اینکه دولت‌های ایالات متحده آمریکا و بریتانیا بورس‌های کالایی را از تحویل فلز آلومینیوم بامبدا تولید روسیه بعد از ۱۲ آوریل سال ۲۰۲۴ منع کردند، معامله‌گران



در کشورهای غربی از خرید آلومینیوم تولید شده در این کشور شرقی امتناع می‌ورزند اما امکان فروش محصولات فلز نامبرده در بازار داخلی روسیه وجود دارد. علاوه بر این، تمایل چین به خرید آلومینیوم روسیه نسبت به گذشته افزایش چشمگیری را تجربه کرده است.

در همین راستا، حدود یک میلیون و ۲۰۰ هزار تن آلومینیوم اولیه از روسیه به چین در سال ۲۰۲۳ وارد شد که نسبت به حجم ۴۶۲ هزار تنی وارد شده به این کشور در سال ۲۰۲۲ بیشتر بود؛ در واقع می‌توان گفت که سه چهارم حجم کل واردات آلومینیوم به چین به فلز تولید شده در روسیه اختصاص دارد.

طبق بررسی‌های انجام شده، روند صعودی واردات آلومینیوم روسیه به چین در سه ماهه ابتدایی سال ۲۰۲۴ نیز ادامه پیدا کرد؛ بر همین اساس، حجم واردات آلومینیوم روسیه به چین در سه ماهه اول سال ۲۰۲۴ در مجموع حدود ۳۹۲ هزار تن اعلام شد. علاوه بر این، احتمال می‌رود تولیدکنندگان چینی در سال ۲۰۲۴ سقف تولید سالانه محصولات آلومینیومی (۴۵ میلیون تن) تعیین شده از سوی دولت این کشور را رعایت نکنند.

در همین رابطه، چین قصد دارد علاوه بر راه‌اندازی واحدهای جدید تولید آلومینیوم و همچنین افزایش ظرفیت تولید واحدهای فعلی در این کشور، مقدار فزاینده‌ای آلومینیوم از روسیه وارد کند. شرکت «Rusal» به عنوان تولیدکننده مطرح آلومینیوم کم‌کربن در روسیه، یکی از گزینه‌هایی است که چین قصد دارد از محصولات آلومینیومی تولیدی این شرکت به عنوان مواد اولیه واحدهای تولیدی خود استفاده کند.

افزایش تمایل چین برای خرید فلز آلومینیوم تولید روسیه، ممکن است بر ظرفیت واحدهای تولید فعلی و جدید تأثیر بگذارد و حتی این احتمال وجود دارد فلز تولید روسیه با برجستگی جدید مجدداً سر از انبارهای ذخیره بورس فلزات لندن در بیاورد. با این وجود، باید منتظر ماند و دید که در آینده وضعیت محموله آلومینیوم با مبدأ تولید روسیه موجود در انبارهای بورس فلزات لندن به کجا ختم خواهد شد.

ذکر این مسئله خالی از لطف نیست که امکان معامله محموله‌هایی که در زمان اعلام وضع تحریم‌ها از قبل حواله فروش آن‌ها صادر شده بود، بلامانع است. در صورتی که مصرف‌کنندگان در کشورهایی نظیر بریتانیا و آمریکا به خرید محموله‌های آلومینیوم با مبدأ تولید روسیه که در حال حاضر حواله فروش برای آن‌ها از سوی بورس فلزات لندن صادر نشده است اقدام کنند، محموله‌های خریداری شده مشمول تحریم‌های وضع شده از سوی این دو کشور خواهد شد.

اگرچه امکان فروش محموله‌های آلومینیوم با مبدأ تولید روسیه که احتمالاً برای مدت طولانی در انبارهای ذخیره بورس فلزات لندن نگهداری می‌شوند و حواله فروش نیز برای آن صادر نشده است، با توجه به تحریم‌های وضع شده فعلی وجود ندارد اما می‌توان این محموله‌ها را مجدداً به انبارهای بورس نامبرده بازگرداند که این اقدام موجب خواهد شد انبارگردانان بورس فلزات لندن هزینه بیشتری از تولیدکنندگان فلزات دریافت کنند؛ به علاوه می‌توان برای محموله‌های بازگردانده شده مجدداً حواله فروش نیز در آینده در شرایطی خاص صادر کرد.

افزایش حجم واردات آلومینیوم روسیه به چین

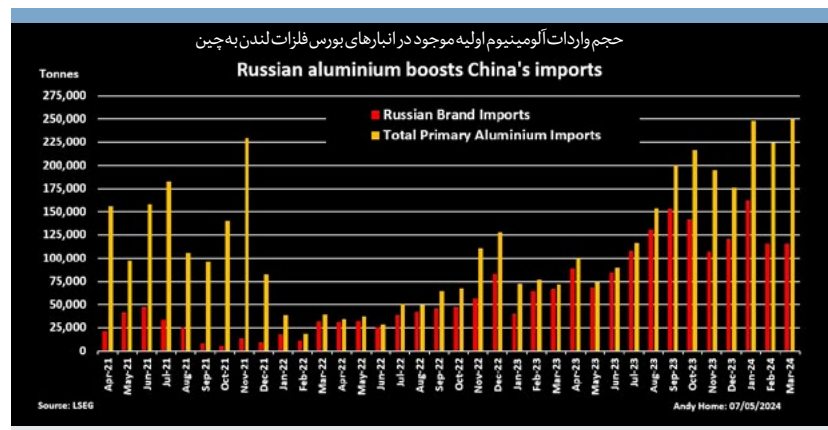
اگرچه ایالات متحده آمریکا واردات تمام محصولات آلومینیومی تولید شده در روسیه را ممنوع اعلام کرده است و بسیاری از مصرف‌کنندگان

شده بود، باطل و به انبار ذخیره بورس نامبرده بازگردانده شدند. افزایش حجم نقدینگی در بازار فیزیکی آلومینیوم باعث شد، اختلاف قیمت‌های این فلز و همچنین قیمت مبنای نقدی سه ماهه آن کاهش یافته و موجب ایجاد وضعیت کانتنگو شود. به نظر می‌رسد تحویل آلومینیوم با مبدأ تولید روسیه از انبارهای ذخیره بورس فلزات لندن، وضعیت چالش برانگیزتری را در ماه‌های آینده تجربه کند. با این حال، شانس به بورس فلزات لندن رو کرده است، چراکه مصرف‌کنندگان در چین حاضر به خرید محموله آلومینیوم تولید شده در روسیه از بازار فیزیکی هستند.

وضعیت فعلی ذخایر آلومینیوم در «LME»

بیشترین حجم تقاضا برای خرید ذخایر آلومینیوم از انبار بورس فلزات لندن در بندر گوانگیانگ کره جنوبی است؛ جایی که حواله فروش ۱۰۹ هزار و ۱۲۵ تن از موجودی ذخایر آلومینیوم در هفته منتهی به ۱۵ آوریل سال ۲۰۲۴ باطل شد و ابطال حواله فروش ۷۹ هزار و ۸۵۰ تن آن فقط در این روز اتفاق افتاد.

بیش از ۹۰ درصد از تمام حواله‌های فروش صادر شده برای آلومینیوم ذخیره شده در انبارهای بورس فلزات لندن در پایان ماه مارس ۲۰۲۴ متعلق به آلومینیوم با مبدأ تولید روسیه است که در انبار بورس مذکور واقع در بندر گوانگیانگ قرار دارد. گفتنی است که حدود نیمی از حجم کل موجودی آلومینیوم ثبت شده در انبارهای بورس فلزات لندن، در انبارهای بندر گوانگیانگ کره جنوبی نگهداری می‌شود.



مدیر گروه صنعتی کیمیاگران سرو فارس:

هر تولیدکننده خوبی، فروشنده خوبی نیست!

مدیر گروه صنعتی کیمیاگران سرو فارس، تولیدکننده قطعات ریختگی آلومینیومی گفت: در حال حاضر رقابت میان کسب و کارها بسیار افزایش یافته است و دستیابی به نتایج مطلوب، با ادامه روش های قدیمی و عدم استفاده از ابزارهای نوین ممکن نیست. لزوماً یک تولیدکننده نمی تواند همزمان فروشنده خوبی باشد و بالعکس. به همین دلیل سرمایه گذاران برای تثبیت جایگاه بنگاه اقتصادی و افزایش سهم خود از بازار، باید در یک زمینه (تولید یا فروش) به سطح بالایی از مهارت دست یابند و از افراد توانمند دیگری برای پیشبرد اهداف توسعه ای مجموعه بهره ببرند.

اساس آن تولید و قیمت گذاری محصولات را انجام دهند.

مدیر گروه صنعتی کیمیاگران سرو فارس در خصوص شرایط فروش مواد اولیه، تصریح کرد: همان طور که اشاره شد، با توجه به کاهش نرخ ارز در چند روز اخیر، شاهد ثبات نسبی در بازار بودیم و این مسئله باعث شد تامین کنندگان مواد اولیه برخلاف گذشته که امکان خرید اعتباری وجود نداشت، به سمتی حرکت کنند که تسویه حساب ها طی دو تا سه هفته انجام شود. این در حالی است که تا قبل از این اکثر تامین کنندگان، فروش محصولات و تسویه حساب ها در بلندمدت را کنار گذاشته بودند و فقط فروش اعتباری با احتساب سود بالا برای بازپرداخت وجود داشت. با در نظر گرفتن شرایط تسویه حساب دو تا سه هفته ای، قیمت تمام شده همانند تسویه حساب های بلندمدت افزایش پیدا نمی کرد و مشتریان توان خرید محصولات را داشتند اما این مسئله ادامه پیدا نکرد.

سلطانی سروستانی در ادامه با اشاره به کیفیت و قیمت آلومینیوم ثانویه و آلومینیوم اولیه، ابراز کرد: کیفیت و آنالیز آلومینیوم اولیه و شمش تولید شده از قراضه های آلومینیومی، نه تنها در ایران بلکه در تمام جهان نیز با اختلاف جزئی در یک سطح قرار دارد. شایان ذکر است که اگر شرکتی برای تولید شمش آلومینیوم با آلباژ (LM۲) از قراضه های با کیفیتی

افزایش قیمتی را در محصولات تولید شده اعمال نکرده است.

■ جرقه ای که خاموش شد

وی در پاسخ به این سوال که پیش بینی شما از شرایط بازار مصرف قطعات ریختگی آلومینیومی در چند ماه آینده چیست، عنوان کرد: متأسفانه در حال حاضر نه تنها شرایط بازار و تولیدکنندگان بهبود نخواهد یافت بلکه ممکن است وخیم تر شود زیرا مسیر حرکت بازار مجدداً در حالت سکون قرار می گیرد. در خصوص قیمت ها نیز باید گفت که پس از بازگشت به شرایط عادی اجتماعی و سیاسی در کشور، افزایشی را تجربه نخواهیم کرد زیرا یکی از مولفه های تأثیرگذار در روند قیمت گذاری محصولات، تقاضای بازار است. البته ممکن در برخی از حوزه ها و صنایع شاهد رشد قیمت ها به طور سلیقه ای باشیم اما امکان فروش محصولات زمانی وجود دارد که نحوه قیمت گذاری به گونه ای باشد که مصرف کنندگان توان خرید اقلام تولید شده را داشته باشند؛ به همین دلیل در صورت افزایش قیمت ها و عدم فروش محصولات، تولید و ادامه این نوع از روند قیمت گذاری منطقی به نظر نمی رسد. در نتیجه با توجه به شرایط کنونی باید منتظر ماند تا بازار مصرف و تقاضای مشتریان در مسیر مشخصی حرکت کند و تولیدکنندگان بر

حنیف سلطانی سروستانی در گفت و گو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» در رابطه با شرایط بازار مصرف قطعات ریختگی آلومینیومی در چند ماه اخیر، بیان کرد: متأسفانه وضعیت بازار از بهمن ماه سال گذشته تا به امروز در شرایط نامطلوبی قرار دارد و هنوز هم واحدهای تولیدی به روال سابق خود در زمینه تولید و فروش محصولات بازنگشته اند؛ البته در چند روز اخیر به دلیل کاهش نرخ ارز در کشور، قیمت آلومینیوم حدود ۱۰ هزار تومان کاهش پیدا کرد و تولیدکنندگان امیدوار به بهبود شرایط بازار بودند اما در روز یکشنبه ۳۰ اردیبهشت ماه ۱۴۰۳ با اعلام خبر وقوع سانحه برای بالگرد حامل رئیس جمهور و هیئت همراه وی، هیچ معامله ای در بازار برای آلومینیوم صورت نگرفت. در حال حاضر نیز با توجه به شهادت این مقامات دولتی، شرایط تولیدکنندگان و بازار تا چند ماه آینده و مشخص شدن رئیس جمهور جدید، نامعلوم خواهد بود. شایان ذکر است که در اواخر سال گذشته به جای اینکه شاهد جنب و جوش و تب بالای بازار باشیم، به دلیل شرایط تورمی و کاهش توان مالی مصرف کنندگان که اکنون برطرف کردن نیازهای اولیه برای آن ها در اولویت قرار دارد، میزان فروش تولیدکنندگان قطعات ریختگی آلومینیومی چندان مناسب نبود. به همین دلیل حدود دو سال است که این مجموعه برای حفظ میزان فروش خود، هیچ

استفاده کرده باشد، قیمت آن ۱۲۵ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم است اما قیمت قراضه آلومینیوم بدون آنالیز در بازار حدود ۱۰۶ تا ۱۰۷ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم تعیین شده است. اگرچه استفاده از قراضه باعث کاهش هزینه خرید مواد اولیه و قیمت تمام شده محصولات می‌شود اما در ریخته‌گری لوازم خانگی (ظروف آشپزخانه) با دستگاه‌های دایکست، باید از شمش آلومینیوم استفاده کنیم تا تعداد محصولات معیوب و ضایعات ایجاد شده در خط تولید را کاهش دهیم. البته از آلومینیوم ضایعاتی می‌توان برای ریخته‌گری قطعاتی که ارتباطی با مصارف غذایی ندارند، استفاده کرد.

وی در پاسخ به سوالی مبنی بر اینکه چرا این مجموعه فقط ریخته‌گری ظروف آشپزخانه را انجام داده و اقدامی در جهت متنوع‌سازی سبد محصولات خود نکرده است، اظهار داشت: حدود ۱۵ سال است که در صنعت ریخته‌گری مشغول به کار هستیم و محصولات با کیفیتی را تولید می‌کنیم؛ به همین دلیل برند ما در بازار شناخته شده است و با توجه به تقاضای بالای مشتریان برای ریخته‌گری ظروف آشپزخانه، زمانی برای تولید سایر قطعات ریخته‌گری آلومینیومی نداریم. در این میان باید به نکته جالبی اشاره کنم که مجموعه در استان فارس واقع شده است و ما به دلیل هزینه‌های حمل و نقل بالا در این استان نسبت به تهران، محصولات خود را در پایتخت که مرکز اصلی توزیع اکثر کالاها در کشور به شمار می‌آید، عرضه می‌کنیم. در نتیجه برای فروش بهتر محصولات و مدیریت هزینه‌های حمل و نقل، تولیدکنندگان باید استان تهران را برای عرضه محصولات خود انتخاب کنند.

مدیر گروه صنعتی کیمیاگران سرو فارس در خصوص سرمایه‌گذاری در صنعت ریخته‌گری، اذعان کرد: علی‌رغم اینکه این صنعت جزو صنایع مادر محسوب می‌شود و هنوز بازار مصرف آن کشت سرمایه‌گذاری برای راه‌اندازی واحدهای جدید را

دارد، سرمایه‌گذاران به دلیل شرایط کاری دشوار و هزینه بالای خریداری دستگاه‌های دایکست، تمایلی از خود نشان نمی‌دهند. به طوری که در گذشته قیمت یک دستگاه دست دوم دایکست حدود ۴۰۰ میلیون تومان بود اما اکنون به پنج میلیارد تومان افزایش یافته است. همچنین با توجه به زمان تولید و فروش محصولات و شرایط دشوار اعطای وام و تسهیلات از سوی بانک‌ها، سرمایه‌گذاران باید منابع مالی مناسبی برای تامین سرمایه گردش مجموعه، خرید مواد اولیه و جلوگیری از ایجاد وقفه در فعالیت‌های خط تولید را در اختیار داشته باشند. به همین دلیل شاهد این موضوع هستیم که اکنون اکثر قطعات خودرویی از کشور چین وارد می‌شود. البته در زمینه کاری ما با توجه به فعالیت ۴۰ واحد ریخته‌گری ظروف آشپزخانه در سطح کشور و قیمت بالای قطعات خارجی نسبت به نمونه‌های مشابه داخلی، واردات این نوع از محصولات توجیه اقتصادی ندارند و مشتریان از اقلام ایرانی استفاده می‌کنند.

■ بازار یابی، شایسته رشد و توسعه

سلطانی سروسناری در رابطه با چالش‌هایی که در مسیر تولید وجود دارد، گفت: یکی از معضلات بزرگی که تولیدکنندگان با آن درگیر هستند، اعطای وام و تسهیلات به افرادی است که در زمینه تولید از توانمندی‌های بسیاری برخوردار نیستند. متأسفانه این اشخاص، وام و تسهیلات اخذ شده را صرف ساخت مجموعه و یا سرمایه ثابت کرده‌اند و دیگر توانایی برای تولید و توسعه فعالیت‌های خود ندارند که همین مسئله بانک و بازار را به چالش می‌کشد. علاوه بر این، برخی از تولیدکنندگان ایرانی در مبحث برندینگ و بازاریابی چندان موفق عمل نکرده‌اند؛ به طوری که شاهد هستیم برخی از شرکت‌های بزرگ حتی سایت رسمی هم ندارند و دسترسی به آن‌ها دشوار است. باید توجه داشت که تفکرات و رویکردهای تمام مدیران یکی نیست و برخی از افراد

همچنان بر اساس باورهای قدیمی خود که تناسبی با جهان امروزی و مدرن ندارد، به فعالیت ادامه می‌دهند؛ این در حالی است که استفاده از ابزارهای نوین و به‌روز می‌تواند نقش بسزایی در رشد و توسعه یک کسب‌وکار ایفا کند و تولیدکنندگان توانمند با بهره‌گیری از آن‌ها امکان حضور در بازارهای خارجی و ارزآوری برای کشور را داشته باشند.

وی در پاسخ به این سوال که مدیران فعال در بخش صنعت به خصوص صنعت ریخته‌گری، علاوه بر تخصص باید چه مهارت‌ها و ویژگی‌های دیگری داشته باشند تا در کسب‌وکار خود موفق شوند، تاکید کرد: به شخصه معتقدم که مدیران در کنار دانش و تخصص فنی نیز باید مهارت‌های زیادی در زمینه بازاریابی داشته باشند زیرا در برخی موارد، فروش محصولات سخت‌تر از تولید آن‌هاست. به همین دلیل برای کسب نتایج مطلوب و موفقیت در کسب‌وکار، آموزش و طی کردن دوره‌های تخصصی در زمینه بازاریابی می‌تواند موثر واقع شود. البته تمام تولیدکنندگان نمی‌توانند هم در زمینه تولید و هم در زمینه فروش موفق عمل کنند و باید برای رشد مجموعه خود تیم فروش حرفه‌ای را تشکیل دهند.

مدیر گروه صنعتی کیمیاگران سرو فارس در پایان خاطرنشان کرد: در حال حاضر با توجه به هزینه بالای تولید قطعات توسط دستگاه‌های دایکست، کشورهای اروپایی به سمت واردات حرکت کرده‌اند. به همین دلیل در سال‌های آینده با افزایش بیشتر هزینه‌های تولید، این اتفاق در ایران هم رخ خواهد داد و تولید جای خود را به واردات می‌دهد. از سوی دیگر با توجه به تغییرات سریع شرایط کشور، امکان تعریف چشم‌انداز و اهداف بلندمدت برای تولید وجود ندارد و تولیدکنندگان باید در لحظه تصمیم بگیرند. این در حالی است که رشد تولید در گرو سیاست‌گذاری‌های بلندمدت است و ما خواستار تثبیت شرایط اقتصادی در کشور هستیم.





مس

سه شاه کلید طلایی برای بهبود شرایط صنعت سیم و کابل
کاهش تعرفه‌های ذوب و پالایش به کاتد مس سرایت کرد
در مسیر تکمیل زنجیره ارزش و تولید مس گام برداشته‌ایم



مدیرعامل شرکت آذر سیم سامان مطرح کرد:

سه شاه کلید طلایی برای بهبود شرایط صنعت سیم و کابل

مدیرعامل شرکت آذر سیم سامان، تولیدکننده سیم و کابل برقی و مخابراتی گفت: در حال حاضر بزرگ ترین چالش تولیدکنندگان سیم و کابل، نحوه قیمت گذاری و نبود سقف رقابتی برای خرید مواد اولیه در بورس کالای ایران است؛ به همین دلیل شفاف سازی فرمول قیمت گذاری و محدود سازی سقف رقابت، می تواند راه حل بخش عمده ای از چالش های تولیدکنندگان باشد. علاوه بر این، لازم است زمینه ای فراهم شود که دسترسی کدهای بورسی فعال در بورس کالای ایران، صرفاً به کالاهای حوزه فعالیت و مجوز خود محدود شود تا به این ترتیب ضمن جلوگیری از ایجاد فضای رقابت و تقاضای کاذب برای کالا، فرصت فعالیت و رقابت برای تولیدکنندگان حقیقی کالاها به بهترین شکل ایجاد شود.

تصریح کرد: هر ساله قیمت مس در این تالار صنعتی بر اساس فرمولی مشخص (میانگین قیمت فلز مذکور در بورس فلزات لندن به علاوه پرمیوم، بر اساس نرخ ارز نیمایی) تعیین می شود اما از اواخر سال ۱۴۰۲ این فرمول قیمت گذاری تغییر یافت و اکنون نحوه تعیین قیمت مس در بورس کالای ایران نامشخص است. همان طور که به آن اشاره شد، قیمت رقابت شده کاتد مس در اولین عرضه آن در سال ۱۴۰۳ با رقابت ۳۱ درصدی خریداران، به عنوان قیمت پایه در هفته های آتی در نظر گرفته شد. به طوری که قیمت پایه کاتد مس در ابتدای سال، ۴۰۵ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم بود که پس از رقابت به ۵۲۹ هزار و ۲۰۰ تومان به ازای هر کیلوگرم رسید؛ البته این روند تا هفته گذشته ادامه داشت و فقط در این برهه قیمت پایه کاتد مس ۱۳ هزار و ۷۰۰ تومان نسبت به قیمت رقابت شده در ابتدای سال، کاهش پیدا کرد و به ۵۱۵ هزار و ۵۰۰ تومان به ازای هر کیلوگرم رسید. متأسفانه اقدامات عرضه کنندگان کاتد مس در بورس کالای ایران باعث شده است که کشف قیمت بر اساس نظام عرضه و تقاضا صورت نگیرد. همچنین در سال های گذشته، تولیدکنندگان کاتد به یک باره چهار هزار تن از محصولات خود را در این تالار صنعتی

است، عملاً مسیر حرکت بازار تاکنون مشخص نشده و خریداران مواد اولیه و مصرف کنندگان محصولات نهایی نیز سردرگم هستند. به طوری که در شرایط فعلی، امکان پیش بینی قیمت ها وجود ندارد و نمی توان نظر قطعی در این خصوص ارائه داد. باید اذعان کنم که چالش نحوه قیمت گذاری کاتد و به تبع آن مفتول مسی هشت میلی متری در سال جاری نسبت به سال گذشته وخیم تر شده است و در اولین عرضه کاتد مس بورس کالای ایران، قیمت رقابت شده به عنوان قیمت پایه برای هفته های آینده در نظر گرفته شد. نتیجه این امر، چالش تولیدکنندگان برای تامین مواد اولیه مورد نیاز خود با در نظر گرفتن بهای تمام شده محصولات بود. البته امیدواریم با توجه به روند کاهشی نرخ ارز در بازار آزاد، رویکرد سازمان های دولتی متولی با عرضه کنندگان مواد اولیه و بورس کالای ایران به گونه ای باشد که قیمت های تعیین شده در این تالار صنعتی، سبب کاهش قدرت رقابت پذیری تولیدکنندگان در بازارهای صادراتی نشود.

بی حساب و کتاب

مدیرعامل شرکت آذر سیم سامان با اشاره به فرمول قیمت گذاری مس در بورس کالای ایران،

سینا سامان آذری در گفت و گو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» در رابطه با تاربخچه و زمینه فعالیت شرکت آذر سیم سامان، بیان کرد: این شرکت فعالیت خود را از سال ۱۳۷۴ در شهرک صنعتی شمس آباد آغاز کرد اما در سال ۱۳۹۷ این مجموعه برای ورود به بازارهای صادراتی به منطقه آزاد ارس انتقال یافت و موفق شد محصولات خود را به کشورهای گرجستان، ارمنستان و عراق صادر کند. سبد محصولات این مجموعه شامل کابل های ۲_۵ رشته تا مقطع ۱۶، کابل های مخابراتی، کابل های کواکسیال، تک رشته های افشان و مفتولی تا مقطع ۳۰۰ ... می شود. شایان ذکر است که شرکت آذر سیم سامان در سال های ابتدایی فعالیت خود با صنایع تامین کننده مختلفی از جمله خودروسازی، ساخت و ساز و کالاهای مصرفی بادوام (لوسترسازی) همکاری داشت که با متنوع سازی سبد محصولات، در حال حاضر سیم و کابل هایی برای صنایع مخابراتی نیز تولید می کنیم.

وی در رابطه با وضعیت صنعت سیم و کابل ایران و شرایط بازار مصرف آن، عنوان کرد: متأسفانه با توجه به تغییراتی که از اواخر سال گذشته در فرمول قیمت گذاری مس در بورس کالای ایران صورت گرفته

مسئله اشاره کنم که پس از رقابت ۳۱ درصدی برای خرید کاتد در اوایل سال جاری، دیگر رقابتی روی قیمت پایه این محصول صورت نگرفته است اما برای خرید مفتول مسی که قیمت آن بر اساس بهای کاتد به علاوه کارمزد تولید محاسبه می‌شود، رقابت سرسام‌آور است؛ به طوری که در هفته گذشته برای این محصول حدود ۲۰ تا ۳۰ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم رقابت شد. علاوه بر مواردی که پیش‌تر مطرح شد، در گذشته سودی که تولیدکنندگان باید به طور ماهانه برای خریدهای اعتباری خود می‌پرداختند از ۵٪ درصد شروع می‌شد اما اکنون به ۲ تا ۳ درصد افزایش یافته است.

مدیرعامل شرکت آذر سیم سامان در رابطه با برنامه‌هایی که این مجموعه در سال‌های آینده در دستور کار خود دارد، خاطرنشان کرد: در وهله نخست، توسعه بازارهای صادراتی در اولویت کار شرکت آذر سیم سامان خواهد بود اما در کنار آن، همچنان رویکرد متنوع‌سازی سبد محصولات را دنبال خواهیم کرد. در همین راستا، به تازگی کابل سولار به محصولات تولیدی این مجموعه اضافه شد و ما جزو اولین شرکت‌هایی هستیم که موفق به حضور در بازارهای این محصول شده‌ایم. کابل سولار در صنایع انرژی تجدیدپذیر (پنل‌های انرژی خورشیدی) کاربرد دارد و اکنون مصرف این محصولات در داخل و اکثر کشورهای جهان روبه افزایش است؛ علاوه بر این، سعی بر این داریم تا برخی از کابل‌های تخصصی و دانش‌بنیان را برای اولین بار در ایران تولید کنیم.

سامان آذری در پایان با اشاره به دورنمای صنعت سیم و کابل، تاکید کرد: کسب موفقیت‌های بیشتر و دستیابی به چشم‌اندازی روشن در صنعت سیم و کابل کشور، نیاز به همدلی دارد و تولیدکنندگان نباید به هر نحوی که ممکن است به دنبال حفظ و افزایش سهم خود از بازار مصرف باشند. همچنین امیدواریم که سازمان نظام مهندسی ساختمان با توجه به بهینه‌سازی مصارف و تولید لوازم خانگی با مصرف انرژی پایین‌تر، تغییری در سبدهای مصرفی سیم و کابل در بخش‌های مختلف ساختمان ارائه دهد تا دیگر شاهد این موضوع نباشیم که مصرف‌کنندگان به دنبال خرید محصولات ارزان قیمت، در دام تولیدکنندگان سیم و کابل‌های غیراستاندارد گرفتار شوند.

متأسفانه با توجه به تغییراتی که از اواخر سال گذشته در فرمول قیمت‌گذاری مس در بورس کالای ایران، صورت گرفته است، عملاً مسیر حرکت بازار تاکنون مشخص نشده و خریداران مواد اولیه و مصرف‌کنندگان محصولات نهایی نیز سردرگم هستند

صنعتگران داخلی مواد اولیه مورد نیاز خود را با تغییر فرمول قیمت‌گذاری و خام‌فروشی، با نرخ بالاتری نسبت به رقبای خارجی خود تامین می‌کنند. ضمن اینکه تولیدکنندگان سایر کشورها مانند ترکیه از مشوق‌های صادراتی بیشتری بهره‌مند هستند و این کشور در حصار تحریم‌ها قرار ندارد؛ به طوری که محصولات خود را علاوه بر بازارهای منطقه، به طور مستقیم به کشورهای اروپایی نیز صادر می‌کند اما تولیدکنندگان ایرانی فقط امکان حضور در بازار کشورهای همسایه و صادرات محصولات به کشورهای آفریقایی و حاشیه خلیج فارس را دارند.

وی در خصوص یکی از چالش‌های دیگری که در تامین مواد اولیه از بورس کالای ایران وجود دارد، اظهار داشت: در سال‌های گذشته سقف رقابتی در این تالار صنعتی وجود داشت که رقابت برای خرید محصولات تا حد مورد نظر مورد تایید بود اما اکنون این مسئله وجود نداشته و رقابت برای خرید مواد اولیه محدودیتی ندارد. در نتیجه اقدامات برخی از خریداران و شرکت‌های فعال در سایر صنایع که فقط به دنبال بهره‌مندی از ارزش افزوده کاتد و مفتول مسی هستند، سبب افزایش رقابت و قیمت‌ها در این تالار صنعتی شده است. در این میان باید به این

عرضه می‌کردند اما اکنون نیمی از کاتد تولید شده عرضه می‌شود و مابقی در صورت نیاز عرضه خواهد شد که مسئله باعث افزایش رقابت کاذب بین خریداران می‌شود. علاوه بر این، در این شرایط مولفه قیمت در اولویت برخی از واحدهای تولیدی قرار می‌گیرد و آن‌ها به سمت خرید اقلامی با قیمت پایین‌تر که از قضا کیفیت مناسبی هم ندارند، حرکت می‌کنند. این در حالی است که اگر کشف قیمت و میزان عرضه مواد اولیه در بورس کالای ایران به درستی انجام شود و هر کد بورسی اجازه خرید کاتد و یا مفتول مسی را نداشته باشد، بخش بزرگی از چالش‌های تولیدکنندگان در این زمینه برطرف خواهد شد.

■ صنعت سیم و کابل پاسوز اقدامات سایرین

سامان آذری در رابطه با اقدامات شرکت‌هایی که در صنایع فلزی فعالیت ندارند اما سبب افزایش رقابت کاذب برای خرید کاتد و یا مفتول مسی می‌شوند، گفت: در حال حاضر برخی از شرکت‌هایی که زمینه فعالیت آن‌ها ارتباطی به صنایع فلزی نداشته و نیاز به خرید کاتد و یا مفتول ندارند، نسبت به خرید این محصولات از بورس کالای ایران اقدام کرده و آن‌ها را روانه بازارهای صادراتی می‌کنند. بهای این اقدامات را صنعت سیم و کابل و صنایع مصرف‌کننده این محصولات (صنعت ساختمان‌سازی و صنعت برق کشور) باید بپردازند زیرا عده‌ای از تولیدکنندگان برای کاهش قیمت‌ها به سمت تولید محصولات ارزان قیمت و بی کیفیت حرکت می‌کنند و برخی از آن‌ها نیز که محصولات با کیفیت را تولید می‌کنند، به سبب قیمت پایین سیم و کابل‌های نامرغوب و فروش کمتر در بازار، متضرر خواهند شد. شایان ذکر است که در سال‌های گذشته نظارت دقیق‌تری در این زمینه وجود داشت اما اکنون تعداد شرکت‌هایی که نسبت به صادرات کاتد و مفتول مسی اقدام می‌کنند، افزایش یافته است؛ در پی این اتفاق، میزان تولید کشور تحت تاثیر قرار می‌گیرد و صادرات محصولات نهایی به بازارهای منطقه برای تولیدکنندگان سیم و کابل دشوارتر می‌شود زیرا

در بحبوحه بازار مس در جهان،

کاهش تعرفه‌های ذوب و پالایش به کاتد مس سرایت کرد

در حال حاضر بازار مس در شرایط بغرنجی قرار دارد که در آن، واحدهای ذوب چین برای کنسانتره مس پرمیوم پرداخت می‌کنند و در عین حال محصولات ساخته شده خود را با تخفیف به فروش می‌رسانند.

احتمال زیاد زمان اجرای این فرایند را تمدید کنند که در نتیجه آن حجم تقاضا برای کنسانتره مس افت پیدا می‌کند و احتمالاً دسترسی عرضه کنسانتره مس در بازار کاهش خواهد یافت. با این وجود، وضعیت کسری عرضه در بازار کنسانتره مس همچنان به قوت خود باقی خواهد ماند.

لازم به یادآوری است که روند نزولی تعرفه‌های ذوب و پالایش کنسانتره‌های مس در بازار فیزیکی، از اواخر سال ۲۰۲۳ در بحبوحه کاهش حجم دسترسی به حجم عرضه به این ماده معدنی پس از توقف فعالیت شرکت «First Quantum» در معدن مس (Cobre Panama) آغاز شد. در همین راستا، شاخص تعرفه‌های ذوب و پالایش موسسه «Fastmarkets» از پایان نوامبر سال ۲۰۲۳ به رقم ۷۲ دلار و ۹۰ سنت در هر تن و هفت دلار و ۲۹ سنت در هر پوند رسید که ۱۰۳٫۶ درصد کاهش را نشان می‌دهد.

برخی از واحدهای ذوب مس چین در بحبوحه کاهش شدید دسترسی به کنسانتره مس در بازار، خواستار کاهش میزان تولید شدند اما در عمل گزارشی مبنی بر کاهش ظرفیت تولید اعلام نشد. شماری از فعالان بازار بیان کردند که حجم عرضه قراضه مس به عنوان ماده اولیه جایگزین کنسانتره مس برای واحدهای ذوب این فلز در چین هم‌زمان با آغاز فرایند تعمیر و نگهداری در بسیاری از واحدهای تولیدی مس در سه ماهه دوم سال ۲۰۲۴ با افزایش همراه شد.

به گفته یکی از معامله‌گران کاتد مس، انتظار می‌رفت که در ظرفیت تولید کاتد مس در طول سه

در همین راستا، موسسه مذکور پرمیوم مبنای کاتد مس با گرید «A»، با شرط تحویل محموله در بندر شانگهای و تقبل هزینه ارسال توسط خریدار (cif) را حدود صفر تا ۱۵ دلار در هر تن ارزیابی کرد که نسبت به پرمیوم ۱۰ تا ۲۸ دلار به ازای هر تن گزارش شده در ۱۹ آوریل سال ۲۰۲۴ کاهش را به ثبت رساند. این ارزیابی انجام شده نسبت به ارزیابی‌های صورت گرفته در سال ۲۰۱۵ در پایین‌ترین سطح خود قرار دارد و اولین بار است که کاتد مس با ارقامی منفی در بازار مورد معامله قرار می‌گیرد.

■ وضعیت ناپایدار بازار مس

ارزیابی‌های بی‌سابقه انجام شده که در آن ارقام منفی را به طور هم‌زمان می‌توان در بازار مواد اولیه و فلزات ساخته شده مشاهده کرد، تمایل شدید فعالان بازار به منظور افزایش حجم معاملات در بازار مس را برانگیخته است. بسیاری از فعالان بازار بر این باورند که شرایط بغرنج فعلی در بازار مس ناپایدار خواهد بود و چندان ادامه نخواهد یافت.

یکی از معامله‌گران کنسانتره مس اعلام کرد که وضعیت کسری کنسانتره مس در بازار احتمالاً تا پایان سال ۲۰۲۴ باقی خواهد ماند اما با توجه به رسیدن تعرفه‌های ذوب و پالایش به پایین‌ترین حد خود، تعداد کمی از واحدهای ذوب مس در چین حاضر به پذیرش چنین هزینه‌هایی خواهند شد.

وی افزود: با توجه به اینکه در سه ماهه دوم سال فرایند تعمیر و نگهداری در بسیاری از واحدهای ذوب در چین آغاز شده است، برخی از آن‌ها به

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از موسسه «Fastmarkets»، کنسانتره مس یک ماده اولیه اصلی برای واحدهای ذوب مس است که قیمت آن بر اساس تعرفه‌های ذوب و پالایش (TC/RCs) تعیین می‌شود. البته این تعرفه‌ها معمولاً مشمول تخفیف می‌شوند و واحدهای ذوب برای فرآوری سنگ معدن مس و تبدیل آن به مس تصفیه شده، تعرفه پالایش را از مصرف‌کنندگان دریافت می‌کنند. گفتنی است که در زمان کاهش حجم عرضه مواد اولیه، تعرفه‌های ذوب و پالایش به طور معمول باروندی کاهشی همراه خواهند شد.

شاخص تعرفه‌های ذوب و پالایش کنسانتره مس موسسه «Fastmarkets» در روز جمعه ۲۶ آوریل ۲۰۲۴ برای اولین بار از زمانی که موسسه مذکور سیستم ارزیابی کنسانتره مس خود را در سال ۲۰۱۳ راه‌اندازی کرد، وارد محدوده منفی شد.

این موسسه شاخص هفتگی تعرفه ذوب کنسانتره مس، با شرط تحویل محموله به بنادر منطقه آسیا اقیانوسیه و تقبل هزینه ارسال توسط خریدار (cif) را حدود منفی دو دلار و ۶۰ سنت به ازای هر تن در روز جمعه ۲۶ آوریل ۲۰۲۴ اعلام کرد که با تعرفه ذوب ۰٫۱۰ دلار در هر تن تعیین شده در یک هفته قبل از تاریخ مذکور قابل مقایسه است. در همین حال، کاتدهای مس که در واحدهای ذوب این فلز فرآوری می‌شوند برای اولین بار از زمان ارزیابی بازار فلز نامبرده توسط موسسه «Fastmarkets» و در مقایسه با محموله‌های وارداتی کاتدهای مس به چین، با تخفیف معامله شده‌اند.

برخی از مصرف‌کنندگان به دنبال خرید تناژهای مورد نیاز خود از بازار فیزیکی با قیمتی کمتر بودند اما با این وجود، حجم معاملات محدود گزارش شد.

■ افزایش ریسک معاملات

برخی از تحلیلگران بازار معتقدند که با توجه به کاهش بی‌سابقه تعرفه‌های ذوب و پالایش کنسانتره مس، شماری از فعالان بازار به دلیل نگرانی در مورد دسترسی به اعتبارات مالی و ریسک احتمالی طرف‌های معامله، با احتیاط بیشتری اقدام به ثبت معاملات می‌کنند.

یکی از شرکت‌های معدنی در همین خصوص اعلام کرد که در حال حاضر شرایط برای فروش محموله‌های مس به واحدهای ذوب کوچک و متوسط مقیاس فراهم نیست و انجام آن به نوعی یک ریسک تلقی می‌شود.

یکی از تحلیلگران در پایان خاطر نشان کرد: نگرانی شرکت‌های معدنی از ناتوانی برخی از واحدهای ذوب در پرداخت هزینه‌ها به دلیل محدودیت حجم نقدینگی آن‌ها است. علاوه بر این، خطرات احتمالی دیگری ناشی از محدودیت دسترسی اعتبارات پولی و هزینه‌های مالی سنگین نیز باید در نظر گرفته شود که منجر به افزایش ریسک معاملات در این بازار می‌شود.

در صورت واردات کنسانتره مس به چین، شخص واردکننده متحمل ضرر فراوانی خواهد شد. همچنین حجم ذخایر مس در انبارهای این فلز در چین، از اواخر فوریه سال ۲۰۲۴ پس از پایان تعطیلات سال نو چینی، کاهش قابل توجهی را به ثبت نرساند. در همین رابطه، حجم ذخایر مس در انبارهای رسمی بورس آتی شانگهای در ۲۶ آوریل سال ۲۰۲۴ به حدود ۲۸۷ هزار و ۴۹۸ تن رسید که نسبت به رقم ۱۸۱ هزار و ۳۲۳ تن گزارش شده در ۲۳ فوریه سال جاری میلادی (اولین هفته معاملاتی پس از تعطیلات سال نو چینی) افزایش را تجربه کرد. یکی دیگر از تولیدکنندگان کاند مس اظهار داشت: به نظر می‌رسد پنجره آربیتراژ واردات به دلیل رشد قیمت مس در بورس فلزات لندن، بسته خواهد ماند و این مسئله باعث می‌شود که تمایل به واردات کاند مس از سوی واردکنندگان به حداقل میزان خود برسد. علاوه بر این، پرمیوم محموله‌های دریایی که مقصد آن‌ها انبار ذخایر بورس آتی شانگهای است، همچنان کاهش یافته باقی خواهد ماند؛ با این وجود، احتمال می‌رود روند کاهش تعرفه‌های ذوب و پالایش ادامه پیدا نکند.

موسسه «Fastmarkets» اعلام کرد که حجم نقدینگی در بازار فیزیکی از اواخر هفته منتهی به ۲۶ آوریل سال ۲۰۲۴ کاهش یافته است؛ به طوری که

ماه دوم سال جاری میلادی به دلیل فرایند تعمیر و نگهداری، افت محسوسی مشاهده شود اما اکنون مشخص شده که تأثیر آن بر میزان تولید مس در بحبوحه افزایش دسترسی به قراضه مس، کمتر از حد انتظار بوده است.

وی افزود: در شرایطی که حجم عرضه قراضه مس کافی در بازار داخلی چین وجود دارد، نیازی به واردات کاند مس نخواهد بود و واردات کنسانتره مس آن هم در شرایطی که قیمت این فلز افزایش یافته، اقدامی غیر منطقی است. ارزیابی صورت گرفته از سوی موسسه «Fastmarkets» در زمان باز بودن پنجره آربیتراژ واردات مس در دوم تا ۲۶ آوریل سال ۲۰۲۴، نشان می‌دهد که قیمت مس حدود ۲۴۰ دلار و ۵۲ سنت در هر تن کاهش را به ثبت رسانده است که نسبت به افت ۱۸۱ دلار و ۸۲ سنت در هر تن به ثبت رسیده برای قیمت مس در هنگام باز بودن پنجره آربیتراژ واردات در ماه مارس سال جاری میلادی، به دنبال افزایش قیمت مس در بورس فلزات لندن و افزایش تعداد قراردادهای به ثبت رسیده مس بورس آتی شانگهای، کاهش بیشتری را نشان می‌دهد.

با توجه به افزایش قیمت مس در بورس فلزات لندن و همچنین رشد تعداد قراردادهای به ثبت رسیده مس در بورس آتی شانگهای، در شرایط فعلی



مدیر توسعه بازار شرکت تولیدی دنیای مس کاشان:

در مسیر تکمیل زنجیره ارزش و تولید مس گام برداشته ایم

مدیر توسعه بازار شرکت تولیدی دنیای مس کاشان گفت: این مجموعه به عنوان یکی از متولیان بزرگ صنعت مس کشور با تولید محصولات متنوع، موفق به توسعه بازارهای هدف خود و رفع بخشی از نیاز صنایع مختلف شده است؛ به طوری که اکنون صنایع متنوعی از جمله صنعت برق، بسته‌بندی و حمل و نقل از مصرف‌کنندگان محصولات شرکت تولیدی دنیای مس کاشان به شمار می‌آیند. البته این مجموعه در نظر دارد تا فعالیت‌های خود را در بالادست و پایین دست زنجیره تولید مس گسترش داده و محصولات جدیدی را تولید کند.

مفتول مسی را تولید کنیم و از این مقدار حدود ۱۷ تا ۲۰ هزار تن آن برای تولید محصولات ثانویه به خط هادی‌سازی ارسال شد. همان طور که پیش‌تر مطرح شد، بازار هدف اصلی این مجموعه صنعت برق است که به همین دلیل مصرف‌کنندگان عمده محصولات ما واحدهای تولیدکننده انواع سیم و کابل، ترانس و ترانسفورماتور و موتورهای الکتریکی هستند. البته صنایع بسته‌بندی و کارخانه‌های قوطی‌سازی نیز از جمله مشتریان این مجموعه محسوب می‌شوند که از سیم‌سودرونیک برای تولید محصولات خود استفاده می‌کنند.

بر اساس نظر مصرف‌کنندگان، با کیفیت‌ترین سیم سودرونیک موجود در کشور توسط شرکت تولیدی دنیای مس کاشان تولید می‌شود که به همین دلیل با اکثر کارخانه‌های قوطی‌سازی و شرکت‌های فعال در صنایع نفت و پتروشیمی همانند ایرانول، نفت سپاهان و بهران که وظیفه ساخت قوطی‌های مورد نیاز خود را هم بر عهده دارند، همکاری داریم. ناگفته نماند که شرکت‌های پیمانکار (EPC) نیز که وظیفه ساخت پست برق را بر عهده داشته و نیاز به انجام عملیات ارتینگ و خط‌کشی دارند، از محصولات شرکت تولیدی دنیای مس کاشان بهره می‌برند. البته حدود ۶ تا هشت سال پیش سیم‌های خط‌کشی مسی بودند و اکنون با توجه به قیمت بالای این فلز، از سیم‌های آلومینیومی برای این کار استفاده می‌کنند اما در

از شرکت ملی صنایع مس ایران به شمار می‌آید. این مجموعه مفتول مس (ETP) و (FRHC) را در قطرهای مختلف با دو خط تولید ۱۶،۵ تن در ساعت و ۷،۵ تن در ساعت با روش ریخته‌گری و نورد پیوسته (Continuous Casting & Rolling) تولید می‌کند که خواص فیزیکی و مکانیکی مختص به خود را مانند دانه‌بندی ریزتر و کشش‌پذیری بالاتر دارد. علاوه بر این، مفتول بدون اکسیژن را با بهره‌مندی از دستگاه‌ها و ماشین‌آلات فنلاندی به روش ریخته‌گری به سمت بالا (آپ کست) با ظرفیت دوتن در ساعت تولید می‌کنیم.

وی در همین راستا ادامه داد: شرکت تولیدی دنیای مس کاشان نسبت به ایجاد مجموعه بزرگ دیگری در کنار کارخانه مفتول‌سازی برای تولید انواع سیم و هادی‌های تک‌ رشته، افشان، نیمه‌افشان و... به صورت قلع‌اندود و غیر قلع‌اندود با قطرهای مختلف اقدام کرد و اکنون این شرکت با استفاده از ماشین‌آلات به‌روز اروپایی (آلمانی و ایتالیایی)، دارای یکی از پیشرفته‌ترین خطوط تولید محصولات نامبرده است. البته شرکت تولیدی دنیای مس کاشان توانایی تولید انواع هادی‌ها برای خطوط خودرویی، هدایت جریان و کابل دیتا را در این خط تولید دارد. شایان ذکر است که ظرفیت اسمی این شرکت برای تولید مفتول ۱۶۰ هزار تن و برای هادی‌ها ۳۰ هزار تن در سال است که ما موفق شدیم در سال ۱۴۰۲، نزدیک به ۱۰۰ هزار تن

امیر نساجی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» در رابطه با سبد محصولات و بازارهای هدف شرکت تولیدی دنیای مس کاشان، بیان کرد: این مجموعه تنها تولیدکننده سه محصول اصلی شبکه بالاسری قطارهای برقی و خطوط مترو از جمله کانتکت وایر یا ترولی وایر، دراپر وایر و مسنجر وایر در کشور است. تمام این مقاطع از آلیاژ مس نقره تولید می‌شوند که شرکت تولیدی دنیای مس کاشان با بهره‌گیری از کوره‌های القایی پیشرفته، امکان ریخته‌گری این نوع آلیاژ با رسانایی بالا را دارد و می‌تواند با توجه به تقاضای مشتریان، نیاز آن‌ها را برطرف کند. باید توجه داشت که بازار هدف اصلی شرکت تولیدی دنیای مس کاشان صنعت برق است و این مجموعه با تولید و تامین برخی از محصولات مورد نیاز در صنعت حمل و نقل کشور، در این زمینه نیز حضور دارد؛ البته از این موضوع بسیار مفتخریم که با داخلی‌سازی و تولید محصولات نامبرده، موفق شدیم تا بخشی از نیاز این صنعت را برطرف کنیم.

ضمن اینکه توانایی اخذ اکثر استانداردهای بین‌المللی مربوط به این حوزه را داریم و به اتفاق نظر مصرف‌کنندگان، کیفیت سیم‌های تولیدی ما در سطح نمونه‌های مشابه اروپایی است. شایان ذکر است که شرکت تولیدی دنیای مس کاشان یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان مفتول هشت میلی‌متر مسی در کشور و یکی از خریداران اصلی کاتد مس

عملیات ارتینگ، کماکان باید فلز مس به کار گرفته شود. در حال حاضر شرکت‌هایی مانند مپنا، نصب نیرو، فرانپرو، پارسیان، مهام شرق، پترونیا و آماذ صنعت با شرکت تولیدی دنیای مس کاشان همکاری دارند.

دست‌یافتنی اما دشوار

مدیر توسعه بازار شرکت تولیدی دنیای مس کاشان در رابطه با چالش‌های موجود در مسیر صادرات، ابراز کرد: شرکت تولیدی دنیای مس کاشان در زمینه صادرات و حضور در بازارهای بین‌المللی اقدامات لازم را انجام داده است اما وجود موانعی در این مسیر باعث می‌شود که اکثر صادرکنندگان دچار چالش شوند. یکی از مسائلی که تاکنون بارها مطرح شده، چالش رفع تعهد ارزی است؛ باید توجه داشت که این مجموعه کاند مس مورد نیاز خود را از بورس کالای ایران تامین می‌کند که به دلیل رقابت بالا در این تالار صنعتی، نرخ نزدیک به نرخ ارز آزاد را برای خرید مواد اولیه می‌پردازد اما در مقابل ارز حاصل از صادرات را باید در بازار متشکل ارزی به نرخ نیمایی عرضه کند. این موضوع باعث می‌شود که صادرات (به خصوص عرضه مفتول مسی در بازارهای خارجی) توجیه اقتصادی نداشته باشد اما در رابطه با سیم‌های مسی به دلیل پرمیوم بالاتری که دارند، می‌توان در بازارهای بین‌المللی حضور داشت. در حال حاضر شرکت تولیدی دنیای مس کاشان به طور میانگین حدود هشت هزار تن مفتول و سیم مسی را صادر

می‌کند. در زمینه صادرات محصولات شبکه بالاسری قطارهای برقی نیز با تلاش‌های مدیر صادرات مجموعه موفق به شناسایی بازارهای جدیدی در کشور لبان شدیم اما در این خصوص هم به دلیل شرایط بهتر تولیدکنندگان چینی برای همکاری‌های بازرگانی، موقعیتی برای حضور ما در بازارهای لبان فراهم نشد. این در حالی است که کیفیت کاتد مس خریداری شده و محصولات شرکت تولیدی دنیای مس کاشان بسیار بالاست و از نظر کیفی قابلیت رقابت با تولیدکنندگان خارجی را داریم. به همین دلیل از مدیرعامل و قائم‌مقام وی و مدیران بخش‌های مختلف مجموعه اعم از کنترل کیفیت، معاونت اجرایی، معاونت بهره‌برداری، واحد فروش، واحد انبار، مدیرکارخانه و... که واحد فروش، واحد انبار، مدیرکارخانه و... که تلاش‌های فراوانی برای تولید محصولات نامبرده و دستیابی به بالاترین استانداردهای کیفی را انجام داده‌اند، تقدیر و تشکر به عمل می‌آورم.

توسعه همه‌جانبه در زنجیره تولید مس

نساجی در پاسخ به این سوال که شرکت تولیدی دنیای مس کاشان چه برنامه‌هایی را برای سال ۱۴۰۳ در دستور کار خود قرار داده است، خاطر نشان کرد: در حال حاضر محصولاتی مانند باتری‌های الکتریکی، خودروهای برقی و وسول‌های خورشیدی مگاترندهای بازار جهانی هستند که سبب افزایش تقاضای مس در سال‌های آینده می‌شوند. به طوری که در هر خودرو بنزینی حدود ۲۰ کیلوگرم از این فلز به کار رفته است اما در خودروهای کاملاً الکتریکی بارشده چهار برابر ۸۰ کیلوگرم مس باید استفاده شود. به همین دلیل پیش‌بینی می‌کنیم که روند قیمت کامودیتی‌ها به خصوص فلز مس در آینده افزایشی باشد. در همین راستا شرکت تولیدی دنیای مس کاشان دورویکرد مهم یعنی توسعه فعالیت‌های خود در صنایع بالادستی (معادن) و پایین‌دستی (محصولات نیمه‌ساخته و نهایی) را دنبال می‌کند که هم‌اکنون بررسی‌های لازم، تدوین مدل کسب‌وکار و امکان‌سنجی این طرح‌ها با توجه به سرمایه‌گذاری‌های کلانی که باید صورت گیرد، در حال انجام است. در این میان باید به این موضوع اشاره کنم که این شرکت به دنبال

کارآفرینی و اجرای طرح‌های توسعه‌ای بزرگ، هم‌راستا با سیاست‌های توسعه‌ای پایدار صنعت مس است. به همین دلیل یکی از طرح‌های توسعه‌ای شرکت تولیدی دنیای مس کاشان، نوارها و باسبارهای مسی با هدف تولید ورق‌های مسی و برنجی است که این طرح در فاز مطالعاتی قرار دارد. علاوه بر این، این شرکت به عنوان یکی از متولیان بزرگ صنعت مس کشور، وظایفی را برای خود در زمینه مسئولیت‌های اجتماعی در نظر دارد که در همین راستا می‌توان به بازسازی و زیباسازی یکی از بناهای تاریخی شهر کاشان (خانه مس کاشان) اشاره کرد؛ همچنین خدمات اجتماعی متعددی از سوی شرکت تولیدی دنیای مس کاشان به مردم این شهر ارائه می‌شود که تمایل داریم با گسترده شدن آن‌ها، اقدامات خود را در سطح کشور نیز انجام دهیم.

وی در ادامه اظهار داشت: صنعت ساختمان‌سازی یکی از محرک‌های قدرتمند بازار و افزایش فعالیت‌های صنایع پایین‌دستی وابسته به شمار می‌آید که در سال جاری، رخداد اتفاقات بزرگی را در این صنعت متصور نیستیم اما با توجه به فرایند اجباری شدن استاندارد برای تولید سیم‌های نسوز، پیش‌بینی می‌کنیم که میزان فروش محصولات قلع‌اندود مجموعه افزایش یابد؛ همچنین باتقویت سیستم‌های توزیع شرکت تولیدی دنیای مس کاشان، رشد ۱۵ درصدی فروش را برای سال جاری برآورد کرده‌ایم که امیدواریم محقق شود.

مدیر توسعه بازار شرکت تولیدی دنیای مس کاشان در پایان در خصوص دورنمای صنعت مس کشور، تاکید کرد: امیدواریم این صنعت با اجرای طرح‌های توسعه‌ای و سرمایه‌گذاری‌های کلان شرکت‌های بزرگ به جایگاه جهانی بالاتر از نظر میزان تولید مس که شایستگی آن را دارد، دست یابد. همچنین صادرات صنعت مس کشور با کمک دولت‌مردان و مسئولان به سمت عرضه محصولات نهایی با ارزش افزوده بیشتر در بازارهای خارجی سوق پیدا کند و این مجموعه با صادرات محصولات نهایی خود که با تکنولوژی بالایی آن‌ها را تولید کرده است، ارزآوری قابل توجهی برای کشور رقم بزند.





10/12

重慶用鋁錠合格証
重慶市工業局
重慶市工業局
重慶市工業局

سرب و روی

کانادا و مکزیک، عمده تامین کنندگان شمش روی آمریکا



طی سال های ۲۰۱۴ تا ۲۰۲۳ رخ داد؛

کانادا و مکزیک، عمده تامین کنندگان شمش روی آمریکا

واردات شمش روی آمریکا طی سال های ۲۰۱۴ تا ۲۰۲۳ دارای فرازونشیب هایی بوده است اما این کشور همواره بیش از ۶۰۰ هزار تن شمش روی و عمدتاً از مبداء دو کشور کانادا و مکزیک وارد کرده و بیشینه مقدار واردات در سال ۲۰۲۰ به مقدار ۸۰۵ هزار تن بوده است. آمریکا از بزرگ ترین تولید کنندگان و در عین حال مصرف کنندگان شمش روی در جهان به شمار می رود؛ به طوری که علاوه بر تولید داخلی، بخشی از تقاضای این کشور از طریق واردات تامین می شود. عمده تامین کنندگان شمش روی در بازار وارداتی آمریکا دو کشور کانادا و مکزیک هستند که کانادا با اختلافی چشمگیر بیشترین صادرات را به آمریکا داشته است و در سال ۲۰۲۳، صادرات کانادا به این کشور حدود ۳۵۲ هزار تن بوده است.

سال های ۲۰۱۴ تا ۲۰۲۳ در نمودار یک قابل مشاهده است.

همان طور که پیش تر ذکر شد، آمریکا از بزرگ ترین واردکنندگان شمش روی در جهان است؛ به طوری که در سال ۲۰۲۳ با سهم ۱۶ درصدی از کل واردات جهانی، بزرگ ترین واردکننده شمش روی جهان بوده است. مطابق با نمودار یک، حجم واردات این کشور طی ۱۰ سال ۲۰۱۴ تا ۲۰۲۳ دارای فراز و فرودهایی بوده است؛ با این حال، تولید این کشور با ۸ درصد رشد

در تجارت آن ایفای کند. آمریکا با در دست داشتن ذخایر روی از بزرگ ترین تولیدکنندگان فلز مذکور در جهان به شمار می رود؛ همچنین این کشور به دلیل مصرف فوق العاده بالای شمش روی در صنایع مختلف، در زمره بزرگ ترین واردکنندگان روی نیز قرار می گیرد.

■ واردات شمش روی در آمریکا

وضعیت واردات شمش روی در آمریکا طی

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت مشاوره اقتصادی آرمان آتورپات، فلز روی به ویژه در آمریکا، استرالیا و آسیا به وفور یافت می شود؛ بنابراین می توان گفت که دسترسی به ذخایر روی در نقاط مختلف جهان وجود دارد. صنعت فولاد گالوانیزه ۵۰ درصد از تقاضای روی را تشکیل می دهد و به همین دلیل کشورهای همچون کره جنوبی، چین، آمریکا، آلمان و ترکیه از بزرگ ترین مصرف کنندگان این فلز بوده و نقش مهمی



نسبت به سال ۲۰۱۴ از میزان حدود ۶۴۷ هزار تن به حدود ۷۰۰ هزار تن در سال ۲۰۲۳ رسیده است.

در سال ۲۰۲۰ افزایش ۲۴ درصدی واردات شمش روی در آمریکا نسبت به سال ۲۰۱۴ رخ داد و به ۸۰۵ هزار تن رسید. سپس در سال ۲۰۲۱ به دلیل رشد تولید شمش روی در آمریکا، واردات آن با کاهش ۲۱ درصدی نسبت به سال قبل از آن مواجه شد و از ۸۰۵ هزار تن در سال ۲۰۲۰ به ۶۳۰ هزار تن در سال ۲۰۲۱ کاهش یافت.

در سال ۲۰۲۲، صادرات شمش روی به این کشور با افزایش ۹۵ هزار تنی نسبت به سال ۲۰۲۱ مواجه شد و از میزان تقریباً ۶۳۰ هزار تن در سال ۲۰۲۱ به ۷۲۵ هزار تن در سال ۲۰۲۲ افزایش یافت و سپس کاهش به میزان ۲۵ هزار تن در سال ۲۰۲۳ نسبت به سال قبل از آن رخ داد. بیشینه میزان واردات شمش روی در آمریکا در سال ۲۰۲۰ اتفاق افتاده است که حجم واردات آن حدود ۸۰۵ هزار

تن و کمینه میزان آن در دو سال ۲۰۱۷ و ۲۰۱۸ رخ داد که به ترتیب حدود ۶۲۶ هزار تن و ۶۳۰ هزار تن بوده است.

دو کشور کانادا و مکزیک از عمده تامین کنندگان شمش روی در بازار وارداتی آمریکا بوده‌اند؛ بنابراین افزایش یا کاهش صادرات از این دو کشور به آمریکا تاثیر قابل توجهی بر واردات این کشور دارد. امکان تامین روی ایالات متحده آمریکا از طریق این دو کشور تاثیر قابل توجهی بر میزان کل واردات آمریکا دارد؛ با این حال، مهم‌ترین عامل تاثیرگذار در حجم واردات آمریکا میزان تولید داخلی و کسری عرضه داخلی است.

■ باز یگران اصلی صادرات به آمریکا

کشورهای برتر صادرکننده شمش روی به آمریکا طی بازه زمانی ۲۰۱۴ تا ۲۰۲۳ در نمودار ۲ قابل مشاهده است. با نگاهی به نمودار ۲ می‌توان دریافت که

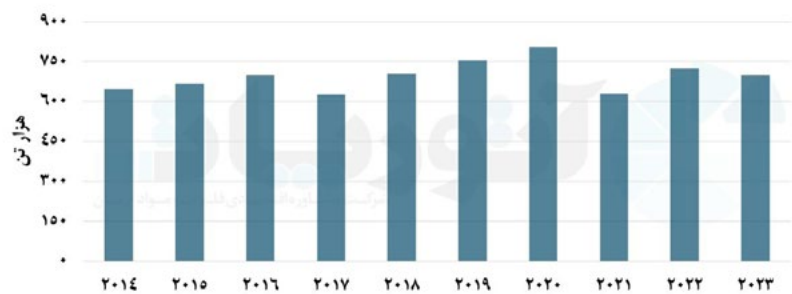
اگرچه از سال ۲۰۱۸ کاهش صادرات شمش روی از کانادا به آمریکا رخ داده است اما همچنان این کشور طی دوره ۱۰ ساله با سهم صادرات ۶۶ درصدی به آمریکا، بازار وارداتی این کشور را در دست گرفته است و با اختلاف چشمگیری از سایر کشورهای صادرکننده در صدر لیست تامین کنندگان بازار شمش روی آمریکا قرار دارد.

شایان ذکر است که کانادا جزو بزرگ‌ترین صادرکنندگان شمش روی در جهان نیز به شمار می‌رود که عمده صادرات آن به آمریکا انجام می‌شود. کاهش صادرات کانادا به آمریکا در سال ۲۰۲۰ و ۲۰۲۱ به دلیل گسترش کووید ۱۹ بوده است. همچنین در دو سال متوالی ۲۰۲۲ و ۲۰۲۳ کاهش تولید شمش روی در کانادا به دلیل تعطیلی دائمی یک کارخانه ذوب روی بود که بر تولید و صادرات آن تاثیر داشته است. کمینه و بیشینه میزان صادرات این کشور به آمریکا به ترتیب مربوط به سال ۲۰۲۳ با میزان ۲۵۲ هزار تن و سال ۲۰۱۸ با میزان ۵۲۴ هزار تن بوده است.

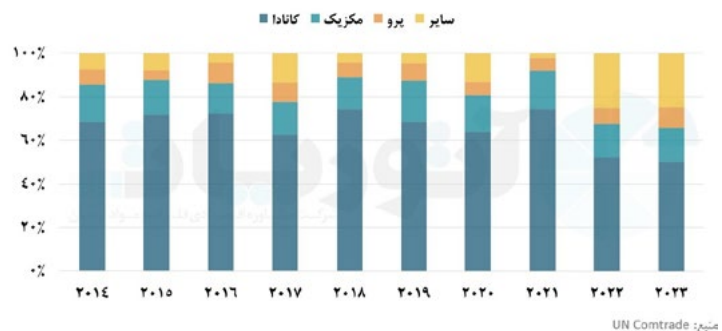
مکزیک یکی دیگر از صادرکنندگان شمش روی به آمریکا است که با افزایش ۱۹ درصدی از میزان ۱۱۰ هزار تن در سال ۲۰۱۴ به ۱۳۰ هزار تن در سال ۲۰۲۰ رسید و مجدد با کاهش صادرات روبه‌رو شده است؛ این کشور در سال ۲۰۲۳، ۱۰۹ هزار تن شمش روی به آمریکا صادرات داشته است و با سهم ۱۶ درصدی از بازار وارداتی آمریکا در رتبه دوم تامین کنندگان قرار گرفته است. بیشینه میزان صادرات مکزیک به آمریکا در سال ۲۰۱۹ با حجم ۱۴۳ هزار تن و کمینه میزان صادرات آن در سال ۲۰۱۷ با حجم ۹۴ هزار تن بوده است.

پرو با داشتن سهم ۷ درصدی از بازار وارداتی آمریکا توانسته است رتبه سوم صادرات به آمریکا را از آن خود کند. روند صادرات این کشور به آمریکا رشد ناچیزی داشته و از ۴۶ هزار تن به ۶۴ هزار تن در سال ۲۰۲۳ رسیده است. با توجه به وجود کانادا به عنوان یک رقیب قدرتمند با سهم بالا از بازار شمش روی وارداتی آمریکا، افزایش سهم دو کشور دیگر یعنی مکزیک و پرو از این بازار طی سال‌های مورد بررسی رقم نخورده است.

نمودار ۱- واردات شمش روی آمریکا



نمودار ۲- بزرگ‌ترین تامین کنندگان شمش روی وارداتی، آمریکا



منبع: UN Comtrade



صنایع تامین کننده

زنگ خطر برای صنعت فولاد ژاپن به صدا درآمد

گرافیت در فهرست مواد اولیه استراتژیک کمیسیون اروپا باقی ماند

در پی ثبت قرارداد احتمالی میان غول‌های معدنی جهان،

زنگ خطر برای صنعت فولاد ژاپن به صدا در آمد

فولادسازان ژاپنی نگرانی خود را در رابطه با احتمال خرید سهام شرکت «Anglo American» از سوی شرکت «BHP Group» ابراز و اعلام کردند ثبت قرارداد میان این دو شرکت ممکن است قدرت انحصارگرایی عرضه جهانی زغال سنگ کک شو شرکت «BHP Group» را به شدت افزایش دهد.

افزافه کرد: به طور کلی با خرید سهام شرکت «Anglo American» از سوی شرکت «BHP Group» مخالف است زیرا این فرایند ادغام باعث افزایش انحصار در سهم جهانی بازار زغال سنگ کک شو این شرکت، به ویژه زغال سنگ کک شو سخت خواهد شد.

تولیدکننده مذکور به نمایندگی از دیگر فولادسازان ژاپن اظهار داشت: تولیدکنندگان فولاد به نوبه خود مخالف ثبت قرارداد مبتنی بر فرایند ادغام و اکتساب میان شرکت‌های «BHP Group» و «Anglo American» هستند زیرا این کار قدرت رقابت در تعیین قیمت‌ها در بازار برای شرکت «BHP Group» را افزایش می‌دهد.

کامرون دیک، معاون نخست وزیر و خزانه‌دار ایالت کوئینزلند استرالیا از همکاری نزدیک با مصرف‌کنندگان و مشتریان ژاپنی و تلاش برای رفع نگرانی‌های آن‌ها خبر داد و گفت: شرکت «BHP Group» به دنبال اطمینان حاصل کردن از حفظ سهم خود در بازار رقابتی زغال سنگ است.

وی افزود: شرکت «BHP Group» باید به فولادسازان در ژاپن و به طور گسترده‌تر به فعالان بازار زغال سنگ توضیح دهد که همچنان عرضه مداوم زغال سنگ مورد نیاز صنعت فولادسازی، فضای رقابتی خود را حفظ خواهد کرد.

در همین رابطه، شرکت «BHP Group» هدف از خرید سهام شرکت «Anglo American»

یکی از سخنگویان شرکت «JFE Steel» تاکید کرد: در حال حاضر شرکت «BHP Group» سهم بزرگی از عرضه زغال سنگ سخت دریایی با کیفیت بالا را در اختیار دارد و شرکت «JFE Steel» تمام تلاش خود را به کار خواهد بست تا اطمینان حاصل شود که انحصارگرایی در این بخش مانع شکل‌گیری فضای قیمت‌گذاری عادلانه و عرضه پایدار زغال سنگ کک شو نخواهد شد.

نمایندگان تولیدکنندگان فولاد ژاپن در دیدار با مقامات دولتی ایالت کوئینزلند استرالیا هشدار دادند در صورتی که توافقی میان دو شرکت «BHP Group» و «Anglo American» حاصل شود، بزرگ‌ترین معادن زغال سنگ کک شو جهان واقع در حوضه «Bowen Basin» در این ایالت در اختیار شرکت «BHP Group» قرار می‌گیرد.

داده‌های شرکت «Wood Mackenzie» نشان می‌دهد که در حال حاضر گروه متشکل از شرکت «BHP Group» و شرکت «Anglo American»، حدود ۴۴ میلیون تن (حدود ۱۳ درصد) از بازار زغال سنگ کک شو دریایی را در اختیار دارند. این سهم از بازار زغال سنگ کک شو دریایی در حالی مطرح می‌شود که میزان تولید شرکت «BHP Group» پس از فروش سهام در برخی از معادن تحت مدیریت خود در سال‌های اخیر کاهش یافته است.

یکی از تولیدکنندگان فولاد ژاپن در همین راستا

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از خبرگزاری رویترز، تولیدکنندگان فولاد در ژاپن نگرانی خود را با مقامات استرالیایی در خصوص ثبت قرارداد احتمالی میان شرکت‌های «BHP Group» و «Anglo American» در راستای فرایند ادغام و اکتساب در میان گذاشتند.

لازم به ذکر است که استرالیا، بزرگ‌ترین صادرکننده زغال سنگ کک شو در جهان محسوب می‌شود و بزرگ‌ترین تامین‌کننده این ماده معدنی در ژاپن به شمار می‌رود. همچنین حدود ۶۰ درصد از واردات زغال سنگ کک شو به ژاپن از مینا استرالیا صورت می‌پذیرد. علاوه بر این، بیشتر زغال سنگ کک شو در استرالیا در ایالت کوئینزلند جایی که دو شرکت «BHP Group» و «Anglo American» پروژه‌های استخراج این ماده اولیه به کار رفته در تولید فولاد را تحت مدیریت خود دارند، تولید می‌شود.

نگرانی فولادسازان در ژاپن در خصوص افزایش سهم بازار زغال سنگ کک شو شرکت «BHP Group» در صورتی که این شرکت مبلغ خرید سهام پیشنهادی به شرکت «Anglo American» را افزایش دهد، ممکن است به حاشیه رانده شود. لازم به ذکر است که پیشنهاد ۳۹ میلیارد دلاری ارائه شده از سوی شرکت «BHP Group» در ماه آوریل ۲۰۲۴ برای خرید سهام شرکت «Anglo American» از سوی شرکت مذکور مورد پذیرش واقع نشد.

«BHP Group» در سال ۲۰۲۳ عنوان کرد: این شرکت در شرایط فعلی هیچ سرمایه‌ای برای افزایش میزان تولید در معادن تحت نظارت خود در ایالت کوئینزلند استرالیا اختصاص نمی‌دهد. گفتنی است که اخیراً تولید زغال سنگ در معادن «Moranbah North» و «Grosvenor» و همچنین معدن «Goonyella BHP» که تحت مدیریت شرکت «Anglo American» توسعه یافته، افزایش پیدا کرده است.

برخی فولادسازان در ژاپن و هند تمایل زیادی به تامین زغال سنگ کک‌شوی خود از معادن تحت نظارت شرکت «Anglo American» نشان داده‌اند. علاوه بر این، اخیراً رقابت میان ژاپنی‌ها و هندی‌ها برای تامین زغال سنگ کک‌شوی مورد نیاز خود از معادن استرالیا افزایش یافته است.

واندیتا پنت، مدیر ارشد مالی شرکت «BHP Group» در ماه مارس ۲۰۲۴، اظهار داشت: این شرکت حدود ۴۰ درصد از زغال سنگ کک‌شوی تولیدی خود را به هند صادر می‌کند و انتظار می‌رود تقاضای این کشور برای این ماده معدنی مورد استفاده در صنعت فولادسازی تا پایان سال ۲۰۳۰ دو برابر افزایش را به ثبت برساند.

در صورتی که کمیسیون تجارت عادلانه ژاپن به کمک لابی با سایر نهادهای ضد انحصارگرایی در دنیا تشخیص دهد ثبت قرارداد میان شرکت‌های «BHP Group» و «Anglo American» بر روند رقابت‌پذیری بازار جهانی زغال سنگ کک‌شوی تأثیر منفی می‌گذارد، می‌تواند مانع از امضای قرارداد مذکور شود.

لازم به ذکر است که کمیسیون مذکور در سال ۲۰۰۷ توانست از امضای قرارداد شرکت «BHP Group» برای خرید بخشی از دارایی سنگ آهن شرکت «Rio Tinto» جلوگیری کند. جدای از این مسئله، مقامات ایالت کوئینزلند استرالیا می‌توانند امکان ثبت قرارداد میان شرکت‌های «BHP Group» و «Anglo American» را دشوارتر کنند.

در همین رابطه می‌توان بیان کرد که انتقال دارایی‌های معدنی در ایالت کوئینزلند، منوط به تبعیت از مصوبات قانونی دولت محلی در جهت دریافت برخی تاییدیه‌های لازم از بخش‌های مربوطه در این ایالت است.



واگذاری یا فروش بخشی از دارایی‌های زغال سنگ این شرکت فراهم شود.

در همین زمینه، کمیسیون تجارت منصفانه ژاپن از هرگونه ارائه اظهار نظر در مورد اینکه آیا درخواستی برای بررسی قرارداد احتمالی میان شرکت‌های «BHP Group» و «Anglo American» دریافت کرده است، خودداری کرد.

شرکت «Kobe Steel» در ژاپن اعلام کرد: همانند شرکت «JFE Steel» مخالف امضای این قرارداد بوده و از افزایش بالقوه سهم بازار زغال سنگ کک‌شوی شرکت «BHP Group» نگران است.

یک منبع آگاه به موضوع به خبرنگاری رویترز گفت: یکی از نگرانی‌های اصلی فولادسازان در ژاپن این است که شرکت «BHP Group» تأکید کرده پس از افزایش حق بهره مالکانه زغال سنگ در ایالت کوئینزلند استرالیا، این شرکت به منظور افزایش تولید این ماده معدنی در معادن تحت مدیریت خود در این ایالت، سرمایه‌گذاری خود را متوقف خواهد کرد. در همین رابطه مایک هنری، مدیرعامل شرکت

را توسعه کسب و کار زغال سنگ کک‌شو با کیفیت بالای خود اعلام کرد و از اظهار نظر بیشتر در این رابطه امتناع ورزید.

■ بررسی احتمال ایجاد محدودیت در دسترسی به بازار زغال سنگ کک‌شو

دو وکیل متخصص در قانون ضد انحصارگرایی مستقر در توکیو تأکید کردند: کمیسیون تجارت عادلانه ژاپن «Fair Trade Commission» صلاحیت تحقیق در خصوص قرارداد احتمالی میان شرکت‌های «BHP Group» و «Anglo American» را دارد و اگر تشخیص دهد که ثبت این معامله به روند تولید شرکت‌های فولادسازی در ژاپن آسیب وارد خواهد کرد، می‌تواند مانع از انجام این معامله شود.

با این حال، یکی از این دو وکیل ابراز کرد: اگر ثبت این معامله ضد رقابتی تلقی شود یعنی با ثبت این معامله، رقابت‌پذیری در بازار زغال سنگ کاهش پیدا کند، کمیسیون مذکور از شرکت «BHP Group» درخواست می‌کند راه‌حلی ارائه دهد که در آن امکان



شرکت سرمایه گذاری
توسعه معادن و فلزات
سهامی عام



WWW.MMDIC.IR

تهران، بلوار آفریقا، ابتدای بلوار اسفندیار، پلاک ۳

۰۲۱-۷۱۱۲۵۰۰۰

۰۲۱-۲۲۶۵۴۰۵۵

mmdic.ir

(سهامی خاص)

شرکت دانش بنیان کارند صدر جهان


خلق ارزش از ذخایر کم عیار، با ذخیره بیش از

۵۴ میلیون تن کانسنگ در دل کویر خراسان جنوبی

 WWW.KARANDSADRJAHAN.IR

 تهران، خیابان ولیعصر، بلوار ستاری، پلاک ۷۵، طبقه ۴

 INFO@KARANDSADRJAHAN.IR

 ۰۲۱ - ۸۸۵۷ ۵۲۲۳ | ۰۲۱ - ۸۸۸۰ ۴۹۸۵



 **KARAND SADR JAHAN**
Minse and mineral
Industries (pjs)



با تاکید بر اهمیت در صنایع مختلف،

گرافیت در فهرست مواد اولیه استراتژیک کمیسیون اروپا باقی ماند

در طرح مکانیزم تعدیل میزان کربن تولیدی در اتحادیه اروپا، بر نقش حیاتی گرافیت مصنوعی و طبیعی در گذار به فرایند الکتریکی سازی بخش تولید و انرژی های تجدیدپذیر در کشورهای عضو این اتحادیه تاکید شده است.

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از موسسه «Fastmarkets»، در نسخه نهایی طرح مکانیزم تعدیل میزان کربن تولیدی کمیسیون اروپا (CRMA)، گرافیت باتری همچنان در فهرست مواد اولیه استراتژیک باقی خواهد ماند اما در بخشی از این طرح، صراحتاً عنوان شده است باید نقش استراتژیک گرافیت مصنوعی پس از سه سال دوباره مورد ارزیابی قرار بگیرد. نسخه نهایی این طرح که متن آن در روز جمعه سوم می ۲۰۲۴ منتشر شد، قرار است مفاد آن از روز ۲۳ می سال میلادی جاری اجرایی شود.

در همین راستا، شماری از فعالان صنعت گرافیت و بازار از گنجانده شدن نام گرافیت در فهرست نهایی طرح مکانیزم تعدیل میزان کربن تولیدی در اتحادیه اروپا با توجه به نقش حیاتی آن در گذار به فرایند الکتریکی سازی بخش تولید استقبال کردند.

کورینا هبسترت، دبیر کل انجمن گرافیت کربن اروپا (ECGA) در گفت و گوی خود با موسسه «Fastmarkets» بیان کرد: از قرار گرفتن گرافیت طبیعی و مصنوعی مورد استفاده در تولید باتری به عنوان ماده اولیه استراتژیک در اتحادیه اروپا (EU) به ویژه با توجه به این واقعیت که به دلایل فنی از هر

دو گرافیت طبیعی و مصنوعی با نسبتی بین ۴۰ تا ۶۰ درصد در تولید باتری ها استفاده می شود، به شدت استقبال خواهیم کرد.

وی در خصوص ارزیابی مجدد ماهیت استراتژیک گرافیت مصنوعی، افزود: همه مواد اولیه حیاتی هر سه سال یک بار با توجه به اهمیت آن ها دوباره بررسی خواهند شد. هبسترت خاطرنشان کرد: اتحادیه اروپا امکان ارزیابی ماهیت استراتژیک هر ماده اولیه بسته به تحولات ژئوپلیتیکی، اقتصادی و فناوری را برای خود محفوظ داشته است که البته این اقدام جای تعجب ندارد.

بورکارد استراوب، مدیرعامل شرکت «Vianode» به عنوان تولیدکننده مواد آندی، اظهار داشت: به دلیل نقش حیاتی گرافیت مصنوعی در گذار به انرژی های تجدیدپذیر، این محصول در آینده نیز همچنان به عنوان یک ماده استراتژیک در فهرست طرح مکانیزم تعدیل میزان کربن تولیدی در اتحادیه اروپا باقی خواهد ماند.

گئورگی گئورگیف، تحلیلگر فعال در بخش مواد اولیه باتری در موسسه «Fastmarkets»، مسئله ارزیابی مجدد برچسب استراتژیک بودن گرافیت مصنوعی در اتحادیه اروپا به دلیل مخالفت شدید برخی در این اتحادیه برای افزوده شدن گرافیت مصنوعی به فهرست مواد اولیه حیاتی را تا حدودی

نگران کننده اعلام کرد.

با این وجود، وی در خصوص حذف احتمالی گرافیت مصنوعی از فهرست مذکور در آینده با توجه به میزان مصرف بالای گرافیت مصنوعی در تولید باتری ها و الکترونها با دیده تردید می نگرد.

اتحادیه اروپا به دنبال توسعه زنجیره

تامین گرافیت

لازم به ذکر است که گرافیت طبیعی و مصنوعی هر دو در تولید باتری و وسایل نقلیه الکتریکی (EVs) مورد استفاده قرار می گیرند و در حال حاضر بیشتر حجم این دو ماده اولیه برای تبدیل به مواد آند فعال در چین فرآوری می شود.

طبق داده های جمع آوری شده توسط تیم تحقیقاتی موسسه «Fastmarkets»، در حال حاضر چین بر زنجیره تامین تامین مواد آند تسلط دارد و ۹۷ درصد از صادرات مواد آندی آسیا در این کشور فرآوری می شود.

گئورگیف در ادامه مطرح کرد: در حال حاضر واحدهای تولیدکننده آند باتری در اروپا بیشتر متقاضی استفاده از گرافیت مصنوعی هستند و این ماده اولیه حدود ۷۰ تا ۸۰ درصد از حجم تقاضای

چه تاثیری بر سرمایه‌گذاری اولیه از توسعه پروژه‌های مرتبط با گرافیت مصنوعی خواهد گذاشت.

■ باز یافت گرافیت در قاره سبز در مراحل اولیه

در طرح مکانیزم تعدیل میزان کربن تولیدی در اتحادیه اروپا، جزئیات مربوط به تولید، پالایش و باز یافت هر یک از مواد معدنی استراتژیک موجود در فهرست اعلام شده از سوی کمیسیون اروپا مشخص شده است. در آخرین به‌روزرسانی این طرح، میزان باز یافت مواد اولیه حیاتی از طریق فرایند باز یافت از ۱۵ درصد به عنوان بخشی از ظرفیت کل هر ماده اولیه حیاتی به ۲۵ درصد افزایش یافته است. با این حال، به نظر می‌رسد باز یافت گرافیت در اروپا هنوز در مراحل اولیه خود قرار دارد.

در خصوص باز یافت گرافیت، استخراج گرافیت از باتری‌های مستهلک شده و فرآوری آن در قالب گرافیت کروی، هدفی بوده که در طرح مذکور به آن اشاره شده است. در حال حاضر این فرایند در مرحله آزمایشی قرار دارد اما با این حال، نتایج مثبتی در این مرحله به دست آمده است.

کونال سینها، مدیر بخش بین‌المللی باز یافت در شرکت «Glencore»، در حاشیه اجلاس «FT Future of Car Summit» در لندن در روز هشتم می‌سال ۲۰۲۴ بیان کرد: هنوز کارهای بیشتری به منظور رسیدن به فاز تجاری باز یافت گرافیت باید انجام شود و همه احتمالات نیز در این راستا باید مدنظر قرار بگیرد.

خواهد بود. هبستریت در همین رابطه تصریح کرد: در حال حاضر روند توسعه و اصلاح فرایند تولید فعلی و راه‌اندازی پروژه‌های نوپا مبتنی بر انرژی‌های تجدیدپذیر در دست اقدام است اما باید از قانون مواد اولیه حیاتی ارائه شده از سوی اتحادیه اروپا یا قانون برابند انتشار کربن صفر به منظور حمایت از این اقدامات استفاده شود.

وی ضمن اشاره به اهمیت بالای گرافیت در تولید پیل سوختی، سیلیسیم و پتل‌های خورشیدی و همچنین باز یافت فولاد، خاطرنشان کرد: تا زمانی که مقوله انعطاف‌پذیری در روند اقتصاد اتحادیه اروپا به عنوان یک اولویت مطرح شود، امکان حذف نام گرافیت از فهرست طرح مکانیزم تعدیل میزان کربن تولیدی در این اتحادیه طی سال‌های آینده وجود نخواهد داشت و یا به عبارتی دیگر، همچنان در این فهرست نام گرافیت باقی خواهد ماند.

دبیر کل انجمن گرافیت کربن اروپا یادآور شد: گرافیت مصنوعی یک ماده اولیه حیاتی است که در تولید آند باتری‌های لیتیوم‌یونی، در زمان حال و در آینده‌ای قابل پیش‌بینی همچنان مورد استفاده قرار می‌گیرد. به گفته گئورگیف، عدم اطمینان در خصوص نقش استراتژیک گرافیت مصنوعی به طور بالقوه ممکن است مانع توسعه زنجیره تامین بومی در کشورهای عضو اتحادیه اروپا شود.

وی بر این باور است که هنوز حجم تقاضای قابل توجهی برای گرافیت مصنوعی وجود دارد و مشخص نیست اگر نام گرافیت پس از ارزیابی مجدد اتحادیه اروپا از فهرست مواد اولیه حیاتی حذف شود،

تولیدکنندگان آند در این قاره را به خود اختصاص داده است. علاوه بر این، تقریباً ۱۰ درصد از گرافیت مصنوعی مورد نیاز اروپا از چین تامین می‌شود. به گفته وی، سرمایه‌گذاری اخیر سرمایه‌گذاران در صنعت گرافیت مصنوعی چین باعث شده است سهم این ماده اولیه نسبت به گرافیت طبیعی که تقاضا برای آن در بازار روندی نزولی به خود گرفته است، افزایش یابد.

تحلیلگران موسسه «Fastmarkets» پیش‌بینی می‌کنند که حجم تقاضا برای گرافیت از بخش خودروهای الکتریکی در اتحادیه اروپا تا سال ۲۰۳۰ از ۵۱۵ هزار تن فراتر خواهد رفت.

لازم به ذکر است که کمیسیون اروپا در ماه نوامبر ۲۰۲۳، نام گرافیت مصنوعی را به فهرست مواد اولیه استراتژیک در طرح مکانیزم تعدیل میزان کربن تولیدی خود اضافه کرد. این اقدام به دنبال تصمیم چین برای اعمال محدودیت در صادرات برخی محصولات گرافیتی از جمله گرافیت مصنوعی و طبیعی که از پایان سال ۲۰۲۳ به مرحله اجرا درآمد، از سوی اتحادیه اروپا گرفته شد.

اعمال محدودیت بر صادرات برخی محصولات گرافیت از چین، نیاز اروپا را برای بررسی راهی به منظور ایجاد انعطاف‌پذیری، تنوع در تامین منابع و تمرکز بر اقتصاد دورانی در زنجیره تامین گرافیت خود که به شدت به چین وابسته بوده، افزایش داده است. کارشناسان بازار گرافیت معتقدند که برای ایجاد یک زنجیره تامین انعطاف‌پذیر به منظور تولید آند در اتحادیه اروپا، به یک چارچوب نظارتی شفاف نیاز





فلزات آلیاژی و آلیاژها

آرامش به بازار مواد اولیه صنعت باتری در چین برگشت

پنج عامل مهم در گذار به انرژی‌های تجدیدپذیر در آمریکا چیست؟

قیمت کربنات لیتیوم در چین افزایش یافت



توقف احتمالی روند بازیابی قیمت فلزات حیاتی؛

آرامش به بازار مواد اولیه صنعت باتری در چین برگشت

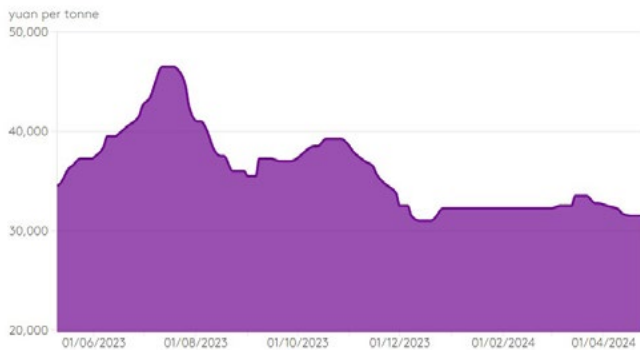
آغاز فرایند ذخیره سازی مجدد در انبارها طی سه ماهه ابتدایی سال ۲۰۲۴، آرامش موقتی را در بازار مواد اولیه باتری چین ایجاد کرد و باعث شد روند نزولی قیمت محصولات آن که از اواخر سال ۲۰۲۳ از این مواد در تولید آن ها استفاده می شد، متوقف شود.

فلزات باتری ها از سه ماهه دوم ۲۰۲۴ افزایشی شد و هم اکنون به اوج خود رسیده است؛ اگرچه این روند افزایشی احتمالاً به زودی کاهشی خواهد شد. برخی از منابع بازار اظهار داشتند که معمولاً هر ساله در اواخر ماه می و ژوئن، حجم خرید مواد اولیه باتری از بازار روندی افزایشی به خود می گیرد اما در سال میلادی جاری، میزان مصرف فلزات باتری در سه ماهه اول سال ۲۰۲۴ به سطحی رسیده بود که معمولاً در ماه های می و ژوئن به این مقدار و به حد پیک خود می رسید. این بدان معناست که در سال ۲۰۲۴، فصل اوج خرید زودتر از موعد که به طور معمول طی ماه های می و ژوئن بوده، تغییر یافته است و در نهایت حجم افزایشی تقاضا به شرایط عادی خود باز خواهد گشت. این معامله گر بازار فلزات باتری ها تصریح کرد: اگرچه آغاز فرایند ذخیره سازی مجدد در انبارها اندکی بر افزایش حجم تقاضا برای خرید فلزات باتری ها

در ماه مارس سال میلادی جاری، حدود ۰٫۲۵ درصد کاهش را به ثبت رساند. همچنین ارزیابی ماهانه موسسه «Fastmarkets» برای قیمت سولفات کبالت، با خلوص حداقل ۲۰٫۵ درصد کبالت، با شرط تحویل محموله درب کارخانه تولیدکننده در چین، رقمی معادل ۳۲٫۸۶۱ یوان در هر تن در ماه مارس سال ۲۰۲۴ را نشان داد که ۳٫۷ درصد نسبت به قیمت ۳۱٫۶۹۴ یوان در هر تن اعلام شده در ماه دسامبر ۲۰۲۳ افزایش داشت. قیمت محصول مذکور در ماه آوریل ۲۰۲۴ با ۳٫۴۲۲ درصد کاهش نسبت به یک ماه قبل از آن، به ۳۱٫۷۳۶ یوان در هر تن رسید. یکی از معامله گران باتجربه فلزات باتری ها این دیدگاه را که آغاز فرایند ذخیره سازی مجدد در سه ماه ابتدایی بر روند افزایشی حجم تقاضای این مواد اولیه حیاتی در صنایع پایین دستی به طور موثر تأثیرگذار بوده است، رد کرد. وی عنوان کرد: شیب صعودی حجم تقاضا برای

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از موسسه «Fastmarkets»، شماری از منابع بازار معتقدند که روند بازیابی قیمت فلزات حیاتی در باتری ها احتمالاً ممکن است در سه ماهه دوم سال جاری میلادی ادامه پیدا نکند. در حال حاضر به نظر می رسد برخی از فلزات حیاتی به کار رفته در تولید باتری ها، روند نزولی قیمت های خود را آغاز کرده اند. بر اساس ارزیابی صورت گرفته توسط موسسه مذکور، قیمت سولفات نیکل با حداقل و حداکثر خلوص ۲۱ درصد و ۲۲٫۵ درصد، کبالت ۱۰ قسمت در میلیون با شرط تحویل محموله درب کارخانه تولیدکننده در چین، به طور متوسط حدود ۲۹٫۳۷۵ یوان (۴٫۰۷۱ دلار) در هر تن در ماه آوریل ۲۰۲۴ اعلام شد. رقم گزارش شده نسبت به میانگین قیمت ۲۵٫۵۰۰ یوان در هر تن تعیین شده در ماه دسامبر ۲۰۲۳، حدود ۱۵٫۲ درصد افزایش داشت اما نسبت به میانگین قیمت ۲۹٫۴۵۰ یوان در هر تن ارزیابی شده

قیمت کبالت در ماه مارس ۲۰۲۴ به بالاترین میزان خود در این سال رسید



وضعیت بلا تکلیف روند کاهشی قیمت فلزات باتری‌ها

با این حال، با در نظر گرفتن روند نزولی قیمت فلزات باتری‌ها، احتمال ایجاد وضعیت مازاد عرضه بر بازار مواد اولیه باتری را می‌توان در آینده محتمل دانست.

یکی دیگر از منابع صنعتی معتقد است در صورتی که تغییری در روند عرضه و تقاضای فلزات باتری‌ها در صنایع پایین‌دستی ایجاد نشود، تأثیر محرک‌های بازار بر قیمت مواد اولیه حیاتی باتری‌ها کوتاه‌مدت خواهد بود.

بازار نیکل همچنان با وضعیت مازاد سالانه عرضه پیش‌بینی شده ۴۷ هزار تن در سال ۲۰۲۴ و ۸۶ هزار تن در سال ۲۰۲۵ مواجه است. با این وجود، ارقام ذکر شده نسبت به اعداد ۱۹۴ هزار و ۱۱۸ هزار تنی مازاد سالانه عرضه پیش‌بینی شده براساس تحقیقات قبلی صورت گرفته فاصله بسیار زیادی دارد.

یکی از تولیدکنندگان قراضه باتری در چین اظهار داشت: این امکان برای تولیدکنندگان باتری به وجود آمده است تا در ماه می سال جاری میلادی، با ظرفیت تولید ۱۰۰ درصدی فعالیت کنند و بر همین اساس و در صورت چنین سناریویی، روند نزولی قیمت‌های برخی مواد اولیه باتری‌ها ادامه خواهد داشت اما به نظر می‌رسد چنین اتفاقی از سوی تولیدکنندگان به ندرت رخ می‌دهد. جدای از موارد مطرح شده، احتمال می‌رود روند صعودی قیمت‌های فلزات باتری‌ها در سه ماهه دوم ۲۰۲۴ تا دوام پیدا نکند.

فلزات حیاتی باتری‌ها را افزایش دادند، می‌توان به تولیدکنندگان کاتد طرف قرارداد با شرکت‌های شیائومی، هواوی و «Li Auto» اشاره کرد که اخیراً از مدل خودروهایی تولیدی جدید خود رونمایی کردند. بعضی از منابع بازار در مصاحبه با موسسه «Fastmarkets» اعلام کردند که در کنار افزایش نرخ پذیرش خودروهای الکتریکی در بازار، کاهش ثبت تعداد قراردادهای آتی و روند افزایشی رقابت بر سر تعیین قیمت‌ها در میان خودروسازان نیز تا حدودی باعث شد حجم تقاضا برای خرید مواد اولیه حیاتی باتری‌ها روندی صعودی را تجربه کند.

لازم به یادآوری است که قیمت سه ماهه نیکل در بورس فلزات لندن در سال ۲۰۲۳ تا ۴۵ درصد کاهش یافت و در روز ۲۹ دسامبر سال مذکور به ۱۶ هزار و ۵۶۰ دلار در هر تن رسید. با این وجود، قیمت این محصول از ۱۶ هزار و ۷۹۵ دلار در هر تن در روز دوم ژانویه ۲۰۲۴، به ۱۸ هزار و ۹۳۷ دلار در هر تن در روز سوم می‌سال مذکور افزایش یافت.

در همین حال، افزایش رقابت بر سر تعیین قیمت میان خودروسازان در چین از ابتدای سال جاری میلادی، باعث شد قیمت خودروهای الکتریکی (EV) به کمتر از خودروهای با موتورهای احتراق داخلی در این کشور برسد. به گفته شماری از منابع، کاهش شدید قیمت‌ها باعث شد تا بعضی از افراد حجم خرید خودروهای الکتریکی را افزایش دهند. علاوه بر این، روند نزولی قیمت خودروهای الکتریکی تا حدی به بازار فلزات باتری‌ها سرایت پیدا کرد.

تأثیرگذار بود اما با این حال، شرایط حال حاضر بازار این فلزات حیاتی تغییر خواهد کرد و به حالت عادی برمی‌گردد.

وی افزود: تعدادی از تولیدکنندگان کاتد و باتری از هم‌اکنون فهرست محموله‌های سفارشی مورد نیاز خود را برای ماه‌های آینده کاهش داده‌اند.

رشد تقاضا در چین، به ویژه برای مواد اولیه حیاتی باتری، به دنبال توقف پرداخت یارانه‌ها در پایان سال ۲۰۲۲ از سوی دولت این کشور کاهش یافت اما روند صعودی اخیر در بازار فلزات باتری‌ها، حاکی از افزایش سهم بازار این فلزات در صنایع پایین‌دستی است.

گفتنی است حجم تقاضا برای باتری لیتیوم یون فسفات (LFP) که مدت‌ها در بازار چین به دلیل قیمت رقابتی و مسائل ایمنی روند افزایشی شدیدی را تجربه کرده بود، در سه ماهه ابتدایی ۲۰۲۴ روندی نزولی به خود گرفت و سهم آن در بازار باتری‌ها کاهش یافت.

در سه ماهه اول ۲۰۲۴، سهم بازار باتری نیکل کبالت منگنز (NCM) در چین با ۱٫۸ درصد افزایش به ۳۶٫۷ درصد رسید. در همین حال، براساس داده‌های ارائه شده از سوی موسسه تحقیقاتی «Gaogong Industry Institute»، سهم بازار باتری لیتیوم یون فسفات در مدت مشابه با ۲ درصد کاهش به ۶۳ درصد رسید.

افزایش تقاضای نسبی در صنعت باتری

به گفته منابع صنعتی، برخی از عوامل در بهبود نسبی تقاضا در بخش باتری تأثیرگذار بوده است؛ به طوری که برخی از تولیدکنندگان کاتد با ظرفیت ۱۰۰ درصد در حال تولید هستند و شماری دیگر حجم محموله‌های سفارشی خود را کاهش داده‌اند.

یکی از فعالان صنعتی مطرح کرد: در حالی شرایط حجم تقاضا برای مواد اولیه حیاتی باتری‌ها از یک تولیدکننده تا تولیدکننده دیگر متفاوت است که برخی از تولیدکنندگان کاتد در ماه مارس ۲۰۲۴ به ظرفیت تولید کامل رسیده‌اند. با این حال، به نظر می‌رسد این شرایط برای تمامی تولیدکنندگان کاتد بدین صورت نبوده است.

از جمله برخی شرکت‌هایی که حجم تقاضا برای

رویاری با چالش‌های مواد معدنی حیاتی؛

پنج عامل مهم در گذار به انرژی‌های تجدیدپذیر در آمریکا چیست؟

در این گزارش پنج مقوله بسیار مهم و تاثیر آن‌ها در گذار به انرژی‌های تجدیدپذیر در ایالات متحده آمریکا مورد تحلیل و بررسی قرار گرفته است.

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از موسسه «Fastmarkets»، ایالات متحده آمریکا قوانین بسیاری مهمی را از جمله قانون کاهش تورم (IRA) و قانون سرمایه‌گذاری و مشاغل زیربنایی آمریکا (BIL) در سال‌های اخیر به تصویب رسانده است. هدف میان مدت قانون کاهش تورم آمریکا، کاهش ۴۰ درصدی انتشار گازهای گلخانه‌ای در این کشور تا سال ۲۰۳۰ بوده است اما هدف نهایی و بلندمدت آن پیشبرد رشد اقتصادی، ایجاد شغل و تعیین استانداردهای جهانی برای فرایند کربن‌زدایی و ترویج شیوه‌های تولید پایدار در این کشور پیش‌بینی می‌شود.

می‌رسد. علی‌رغم نوسان جزئی در روند پذیرش و فروش خودروهای الکتریکی در ایالات متحده آمریکا، چشم‌انداز رشد بخش نامبرده بسیار مثبت ارزیابی می‌شود و در همین راستا با اعتبارات مالی و بودجه تخصیص داده شده وزارت انرژی آمریکا و سایر مشوق‌های دیگر، از مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان باتری و خودروهای الکتریکی حمایت‌های لازم صورت پذیرفته است. راه‌اندازی ۳۰ ابرکارخانه و توسعه آن‌ها، نشان‌دهنده عزم جزم آمریکا در گذار به انرژی‌های تجدیدپذیر با استفاده از تولید پایدار و فناری‌های مرتبط است.

مهم به نظر می‌رسد. همچنین تمرکز اصلی قوانین به تصویب رسیده در راستای گذار به انرژی‌های تجدیدپذیر در ایالات متحده آمریکا، تقویت اقتصاد داخلی، ایجاد فرصت‌های شغلی جدید و گذار به شغلی‌های مبتنی بر فرایند کربن‌زدایی است. یکی از مهم‌ترین چالش‌ها در این مسیر، فراهم کردن امکان استفاده از نوآوری‌های مرتبط در یک بازار گسترده‌تر در مقیاس بین‌المللی است. علاوه بر همکاری ایجاد شده میان ایالات متحده آمریکا با کشورهای عضو گروه اقتصادی هفت (G7)، این ارتباط و مشارکت باید با کشورها و اقتصادهای نوظهور نیز شکل بگیرد. این امر به ویژه در بخش‌های اساسی مانند نیمه هادی و مواد معدنی حیاتی به منظور توسعه بخش‌هایی مانند خودروهای الکتریکی و انرژی‌های تجدیدپذیر اهمیت بیشتری خواهد داشت.

تاثیر بسزای قوانین (IRA) و (BIL) در ایالات متحده آمریکا

قانون نامبرده یک نقطه عطف در تاریخ قانون‌گذاری آمریکا به شمار می‌رود و موجب هدایت بیش از ۳۶۹ میلیارد دلار سرمایه به سمت ایجاد شغل پایدار در سراسر زنجیره تامین خواهد شد. علاوه بر این، وزارت انرژی (DOE) به پشتوانه قانون سرمایه‌گذاری و مشاغل زیربنایی آمریکا (BIL) با اختصاص ۹۷ میلیارد دلار مشوق‌های مالی در راستای انرژی پاک از طریق پرداخت وام و اعتبارات مالی در این مسیر پیش قدم شده است. تاکنون ۲۱۰ هزار شغل از طریق قانون کاهش تورم (IRA) و قانون سرمایه‌گذاری و مشاغل زیربنایی آمریکا (BIL) در ایالات متحده آمریکا ایجاد شده که نشان‌دهنده تاثیر قابل توجه هر دو قانون برای ایجاد اشتغال و افزایش حقوق کارگران در این کشور است.

درک پیچیدگی‌های اقتصاد جهانی برای مدیریت پروژه‌های بین‌المللی

ایالات متحده آمریکا با همکاری کشورهای عضو گروه اقتصادی هفت (G7)، تمرکز خود را بر روی اجرای طرح «Partnership for Global Infrastructure and Investment» قرار داده است. بر اساس این طرح، حدود ۶۰۰ میلیارد دلار برای رفع شکاف‌های زیرساختی در اقتصادهای نوظهور تا سال ۲۰۲۷ اختصاص داده خواهد شد. این بودجه بخش‌هایی چون انرژی پاک، کشاورزی، دسترسی دیجیتال، مراقبت‌های بهداشتی و زیرساخت‌های فیزیکی حیاتی مانند بندر و سیستم‌های ریلی را پوشش خواهد داد. این طرح اقدامی به سوی توسعه و تولید پایدار بوده که با هدف ایجاد پیشرفت در کشورهای با اقتصاد نوظهور و بدون تحمیل بدهی‌های سنگین بر آن‌ها آغاز شده است.

راه‌اندازی پروژه‌ها با کمترین هزینه و

تامین بودجه‌های مورد نیاز

موفقیت در ورود به بازارهای جدید به دو عامل اصلی حضور ژئوپلتیکی و تمایل شرکا برای ایجاد شراکت استراتژیک بستگی دارد. عامل دوم تحت تاثیر جنبه‌هایی مانند برخورداری از یک ساختار حکومتی شفاف و دموکراتیک و آمادگی برای بهبود زیرساخت‌های سرمایه‌گذاری در کشور هدف قرار دارد. با این وجود، هر دو عامل مذکور در جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی (FDI)، امری مهم و حیاتی محسوب می‌شوند.

تامین مالی پروژه‌ها در بازارهای نوظهور، مستلزم تغییر روش‌های سرمایه‌گذاری در بازارهای

با این حال، شناخت به هم پیوستگی اقتصاد جهانی در راستای رسیدن به چنین اهدافی بسیار



دارند، یکی از این دشواری‌ها در اجرای قوانین خواهد بود. علاوه بر این، وزارت خزانه‌داری و انرژی آمریکا در تلاش برای ارائه دستورالعمل‌های تولید و قوانین مربوط به شفافیت بازار هستند. با این حال، چالش‌ها پیرامون تعریف قوانین و چگونگی اجرای آن‌ها همچنان حل نشده باقی مانده است. هدف از ارائه چنین سیاست‌گذاری‌هایی، رفع محدودیت‌های کوتاه‌مدت و بلندمدت از طریق تعامل با ذی‌نفعان مختلف از جمله صنایع خودروسازی و باتری‌سازان و تولیدکنندگان مواد معدنی حیاتی به منظور اطمینان از انعطاف‌پذیری و حمایت از سرمایه‌گذاری در صنایع و بخش‌های مذکور بوده است.

■ اهمیت بالای روند بازار، انتخابات و بهبود زنجیره تامین

نظارت دقیق بر روند بازار در بخش مواد اولیه حیاتی به کار رفته در باتری‌ها مانند نیکل، کبالت و لیتیوم به ویژه برای پروژه‌های استخراج و فرآوری که به طور موقت فعالیت آن‌ها متوقف شده‌اند، بسیار مهم محسوب می‌شود؛ البته نوسانات بازار می‌تواند تأثیرات قابل توجهی در ادامه این مسیر و در راستای رسیدن به اهداف در نظر گرفته شده داشته باشد.

در صورتی که در انتخابات ریاست جمهوری سال ۲۰۲۴ ایالات متحده آمریکا کابینه دولت فعلی تغییر کند، ممکن است در اجرای برخی از بندهای قانون کاهش تورم (IRA) و قانون سرمایه‌گذاری و مشاغل زیربنایی آمریکا (BIL) اصلاحاتی صورت پذیرد. هر دو حزب دموکرات و جمهوری خواه در خصوص اهمیت رقابت استراتژیک و امنیت زنجیره تامین برای ایالات متحده با یکدیگر هم‌نظر هستند و انتظار می‌رود تلاش‌های کنونی بر توسعه بلندمدت بخش تامین مواد اولیه حیاتی در دولت‌های آینده این کشور ادامه پیدا کند.

در همین راستا، تلاش مستمر و توجه به بهبود زنجیره تامین و روابط بین‌الملل، برای اطمینان از توسعه مداوم آن ضروری به نظر می‌رسد. اشتیاق کشورهای جهان برای استفاده از نوآوری‌ها در بخش مواد اولیه حیاتی کاملاً به حق خواهد بود. با این وجود مشارکت جهانی علی‌رغم برخی تغییرات بالقوه صورت گرفته حائز اهمیت بیشتری است.

در برخی از این مناطق به دلیل وجود منابع مواد معدنی حیاتی آسان‌تر خواهد بود.

ماتزا خاطر نشان کرد: اینکه چگونه می‌توان با استفاده از مقیاس‌پذیری شرایط را برای توسعه اقتصادی به منظور ورود به بازارهای بیشتری فراهم کرد، موضوعی است که به نظر می‌رسد نیاز به توضیح بیشتری خواهد داشت.

■ اهمیت دیپلماسی علی‌رغم پیچیدگی‌های موجود در روابط با چین

نگرانی‌ها در خصوص سیاست‌گذاری‌های اقتصادی و اتکای بیش از حد به زنجیره‌های تامین یک کشور مانند چین همچنان وجود دارد و تلاش‌هایی برای متنوع‌سازی زنجیره‌های تامین در حال انجام است. ماتزا تمرکز اصلی در توسعه زنجیره‌های تامین را عرضه مواد اولیه حیاتی عنوان کرد و افزود: متنوع‌سازی زنجیره تامین چه به صورت داخلی و چه در کشورهایمانند هند و حتی برخی کشورهای اروپایی، به نفع بازار جهانی خواهد بود.

بر همین اساس، تمام تلاش‌ها به کار گرفته خواهد شد تا با سرمایه‌گذاری بر روی متنوع‌سازی و انعطاف‌پذیری زنجیره‌های تامین تا جای ممکن از این طریق کمبودهای بخش مواد اولیه حیاتی جبران شود. اجرای قوانین و مقررات مربوط به کشورهای دارای تضاد منافع اقتصادی با آمریکا پیچیدگی‌های خاص خود را دارد. به عنوان مثال تامین نیکل از اندونزی که در فرایند تولید آن شرکت‌های چینی نقشی گسترده‌ای

توسعه یافته است که نیازمند اقداماتی استراتژیک خواهد بود. مشارکت با ایالات متحده آمریکا، اتحادیه اروپا و بخش خصوصی این دو منطقه از جهان و استفاده از سرمایه‌گذاری‌های تخصصی یافته در کنار ریسک‌زدایی طرح‌های در دست اجرا، می‌تواند هزینه‌های جانبی مرتبط با سرمایه‌گذاری را کاهش داده و اعتماد شرکای مالی را افزایش دهد. این مسئله نقشی تعیین‌کننده در تغییر نگرش و تشویق به سرمایه‌گذاری در چنین بازارهایی خواهد داشت.

چالش اصلی در این مسیر، مقیاس‌بندی توسعه پروژه‌ها به منظور شناسایی دامنه وسیعی از نیازهای نهفته است. علی‌رغم پیشرفت‌های صورت گرفته، تلاش‌های کنونی همه حوزه‌هایی که به چنین حمایت‌هایی نیاز دارند، به ویژه کمبودها در بخش مواد معدنی حیاتی را پوشش نمی‌دهد. استفاده از یک استراتژی جامع همراه با حضور شرکای علاقه‌مند، دسترسی به منابع بیشتر، شفافیت بهتر و سیستم‌های نظارتی برای گسترش توسعه اقتصادی و فراهم کردن زیرساخت‌های قابلیت اجرای این پروژه‌ها، از جمله ضرورت‌های ورود به بازارهای جدید خواهد بود.

هلینا ماتزا با تاکید بر چالش مقیاس‌پذیری پروژه‌ها به عنوان چالش اصلی در ورود به بازارهای جدید، بیان کرد: اقداماتی که در راستای ورود به بازارهای قاره آفریقا انجام شده است، قطعاً تمام نیازهای این قاره را در نظر نگرفته و تحت پوشش قرار نداده است.

به گفته وی، نیاز به سرمایه‌گذاری در بسیاری از مناطق دیگر نیز وجود دارد. با این حال، سرمایه‌گذاری

در بحبوحه نوسانات قیمت بورس آتی،

قیمت کربنات لیتیوم در چین افزایش یافت

برخی از منابع آگاه به وضعیت بازار اعلام کردند که قیمت کربنات لیتیوم در بازار فیزیکی چین طی هفته منتهی به روز پنجشنبه ۹ می ۲۰۲۴، در بحبوحه نوسانات قیمت این محصول در بازار آتی و افت حجم تقاضا برای آن پس از تعطیلات روز جهانی کارگر در این کشور با افزایش همراه شد.

تقاضا برای کربنات لیتیوم با خلوص صنعتی اشاره کردند و افزودند که اختلاف قیمت بین کربنات با خلوص مورد نیاز برای تولید باتری و کربنات با خلوص صنعتی کاهش یافته است.

مصرف کنندگان در زنجیره تامین باتری برای تامین لیتیوم کربنات باتری مورد نیاز خود باید چندین هزار یوان در هر تن پرداخت کنند اما با توجه به شرایط فعلی بازار ترجیح می دهند نسبت به خرید کربنات لیتیوم با خلوص صنعتی اقدامی انجام ندهند. یکی از تولید کنندگان کاتد در چین اظهار داشت: برای اینکه مصرف کنندگان کربنات لیتیوم با خلوص صنعتی ترغیب به خرید این محصول شوند، قیمت آن باید حداقل ۱۰ هزار یوان در هر تن کمتر از کربنات لیتیوم باتری باشد.

وضعیت حجم تقاضا برای هیدروکسید لیتیوم در طول هفته منتهی به روز ۹ می ۲۰۲۴ در بازار فیزیکی چین، بسیار نزولی عنوان شد و در عین حال معاملات چندانی پس از تعطیلات روز کارگر در بازار مذکور به ثبت نرسید.

بسیاری از فعالان بازار تاکید کردند که قیمت های هیدروکسید لیتیوم در هفته منتهی به روز ۹ می سال میلادی جاری تقریباً ثابت بود. علاوه بر این، برخی از مصرف کنندگان تلاش کردند به دلیل کاهش سهم بازار باتری نیکل کبالت منگنز (NCM) در مقایسه با باتری لیتیوم آهن فسفات (LFP)، تخفیف بیشتری برای خرید هیدروکسید لیتیوم دریافت کنند.

در همین راستا ارزیابی موسسه «Fastmarkets» برای لیتیوم هیدروکسید مونوهیدرات با غلظت حداقل ۵۶،۵ درصد مورد استفاده در تولید باتری، با

قیمت کربنات لیتیوم با خلوص حداقل ۹۹،۵ درصد مورد استفاده در تولید باتری، با شرط تحویل درب کارخانه تولید کننده در چین، رقمی حدود ۱۱۰ تا ۱۱۴ هزار یوان (۱۵،۲۲۲ تا ۱۵،۷۷۶ دلار) در هر تن در روز پنجشنبه ۹ می ۲۰۲۴ اعلام شد که سه هزار یوان به ازای هر تن در کیلوگرم نسبت به قیمت ۱۰۷ تا ۱۱۱ هزار یوان در هر تن گزارش شده در تاریخ ۲۵ آوریل سال جاری میلادی افزایش یافت.

قیمت آتی کربنات لیتیوم در بورس آتی گوانگژو با موعد تحویل ماه ژوئن ۲۰۲۴، در ساعات ابتدایی روز معاملاتی روز دوشنبه ۶ می ۲۰۲۴، رقمی در حدود ۱۱۲ هزار یوان در هر تن را به ثبت رساند. قیمت این محصول در روز سهشنبه هفتم می ۲۰۲۴ در بورس مذکور، به ۱۱۵ هزار و ۲۵۰ یوان در هر تن رسید اما از آن زمان به بعد، قیمت ها به طور مداوم کاهش یافت و رقم آن در روز پنجشنبه ۹ می سال جاری میلادی، رقم ۱۱۱ هزار و ۷۰۰ یوان در هر تن را تجربه کرد.

از آنجایی که قیمت های بورس آتی به طور گسترده در پیشنهادات قیمت کربنات لیتیوم در بازار فیزیکی مورد استفاده قرار می گیرد، کاهش قیمت این محصول در بورس مذکور طی روزهای هشتم و نهم می سال میلادی جاری باعث شد مصرف کنندگان نسبت به خرید آن احتیاط بیشتری داشته باشند.

به گفته برخی از منابع، شرکت «Albemarle» به عنوان تولید کننده اسپودوم و لیتیوم مستقر در ایالات متحده آمریکا، اخیراً مزایده ای را برای فروش ۱۰۰ تن کربنات لیتیوم برگزار کرد که در آن قیمت محصول مذکور، ۱۱۱ هزار یوان در هر تن پیشنهاد شد. از سوی دیگر، فعالان بازار به کاهش نسبی حجم

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از موسسه «Fastmarkets»، قیمت هیدروکسید لیتیوم در چین به دلیل کاهش حجم تقاضا برای آن در بازار کاهش یافت. همچنین قیمت محموله لیتیوم حمل شده از طریق دریا با شرط تحویل در بندر چین، ژاپن و کره جنوبی و تقبل هزینه ارسال توسط خریدار (CIF) در هفته منتهی به روز پنجشنبه ۹ می ۲۰۲۴ و در میان کاهش حجم معاملات، ثابت باقی ماند.

وضعیت قیمت لیتیوم در بازار چین

قیمت لیتیوم در بازار داخلی چین در طول هفته منتهی به روز ۹ می سال جاری میلادی در میان کاهش ثبت معاملات در بازار فیزیکی تغییری را مشاهده نکرد؛ این در حالی است که قیمت ها به دنبال نوسانات قیمت در بورس آتی در یک محدوده خاص نوسان داشتند.

به گفته یکی از معامله گران لیتیوم در بازار چین بعد از تعطیلات روز کارگر در ماه می، حجم معاملات کربنات لیتیوم در بازار فیزیکی اندکی کاهش یافت. برخی از منابع متعدد اظهار داشتند که اکثر مصرف کنندگان فرایند ذخیره سازی مجدد در انبارها را قبل از تعطیلات روز کارگر به پایان رسانده اند. در عین حال، با توجه به برنامه ریزی های انجام شده میزان تولید کاتد برای ماه ژوئن سال میلادی جاری چندان قابل توجه نبود. بر همین اساس تمایل مصرف کنندگان برای خرید نمک های لیتیوم در بازار فیزیکی در هفته منتهی به روز ۹ می ۲۰۲۴ روند کاهشی را به ثبت رساند.

بر اساس ارزیابی موسسه «Fastmarkets»،



شرط تحویل درب کارخانه تولیدکننده در چین جهت عرضه در بازار فیزیکی، قیمت حدود ۹۷ تا ۱۱۰ هزار یوان در هر تن در روز پنجشنبه ۹ می ۲۰۲۴ را نشان داد که نسبت به قیمت ۱۰۰ تا ۱۱۰ هزار یوان در هر تن گزارش شده در روز ۲۵ آوریل سال میلادی جاری، حدود سه هزار یوان در هر تن کاهش را به ثبت رساند.

■ وضعیت قیمت لیتیوم در بازار فیزیکی شرق آسیا

قیمت‌های لیتیوم در بازار فیزیکی کره جنوبی، ژاپن و چین در هفته منتهی به روز ۹ می ۲۰۲۴ علی‌رغم کاهش ثبت تعداد معاملات تغییر چندانی را تجربه نکرد. به گفته یک تولیدکننده لیتیوم در چین، انتظار می‌رود حجم فعالیت‌ها در بازار فیزیکی لیتیوم در نیمه دوم ماه می ۲۰۲۴ روند صعودی به خود بگیرد. یکی از مصرف‌کنندگان لیتیوم مستقر در قاره آسیا عنوان کرد: علی‌رغم اینکه حجم نقدینگی در بازار فیزیکی چندان بالا نبوده اما در حال حاضر حجم فعالیت‌ها در این بازار کاهشی نیست. با این وجود، حجم عرضه لیتیوم از سوی تامین‌کنندگان اصلی در بازار بسیار اندک برآورد می‌شود.

برخی دیگر از فعالان بازار معتقدند که قیمت لیتیوم در بازار فیزیکی به دلیل روند نزولی و حجم کاهشی تقاضا برای آن از زمان کنفرانس مواد اولیه باتری در آسیا که به میزبانی موسسه «Fastmarkets» در شهر ستول کره جنوبی برگزار شد، روند نزولی به خود گرفته است.

یکی از معامله‌گران لیتیوم در چین اظهار داشت: در حال حاضر قیمت هیدروکسید لیتیوم در بازار چین، ژاپن و کره جنوبی به یک ثبات نسبی رسیده است. در عین حال، افت حجم تقاضا برای لیتیوم در بازار فیزیکی این سه کشور، موجب افزایش پرمیوم این

مواد معدنی در بازارهای فیزیکی مذکور نخواهد شد. بر اساس ارزیابی روزانه موسسه «Fastmarkets»، قیمت لیتیوم هیدروکسید مونوهیدرات با خلوص حداقل ۵۶,۵ درصد، مورد استفاده در تولید باتری با شرط تحویل محموله در بنادر اصلی چین، ژاپن و کره جنوبی و تقبل هزینه ارسال توسط خریدار (cif) جهت عرضه در بازار فیزیکی، رقمی حدود ۱۳,۷ تا ۱۵ دلار به ازای هر کیلوگرم در روز ۹ می ۲۰۲۴ اعلام شد که نسبت به قیمت گزارش شده در روز ۲۹ آوریل سال مذکور تغییری را به ثبت نرساند.

همچنین این موسسه قیمت کربنات لیتیوم با خلوص حداقل ۹۹,۵ درصد مورد استفاده در تولید باتری، با شرط تحویل محموله در بنادر اصلی چین، ژاپن و کره جنوبی و تقبل هزینه ارسال توسط خریدار (cif) جهت عرضه در بازار فیزیکی را رقمی حدود ۱۳,۵ تا ۱۵ دلار به ازای هر کیلوگرم ارزیابی کرد که نسبت به قیمت تعیین شده در روز ۲۵ آوریل سال میلادی جاری، تغییر چندانی در آن مشاهده نشد.

■ وضعیت قیمت لیتیوم در بازار اروپا و آمریکای شمالی

به گفته شماری از منابع، قیمت‌های لیتیوم در بازار فیزیکی اروپا و مناطق آمریکای شمالی در هفته منتهی به روز ۹ می ۲۰۲۴ به دلیل چشم‌انداز بهبود حجم تقاضا برای آن، ثابت باقی ماند.

یکی از معامله‌گران لیتیوم فعال در بازار اروپا و آسیا مطرح کرد: پیش‌بینی می‌شود حجم تقاضا برای این ماده معدنی برای سه ماهه سوم سال ۲۰۲۴، روند صعودی به خود بگیرد.

وی تصریح کرد: اکثر مصرف‌کنندگان برای خرید لیتیوم از بازار فیزیکی و حتی محموله‌هایی که موعده تحویل آن‌ها در ماه‌های آینده است، چندان مایل به

درخواست تخفیف نیستند. در همین راستا، آخرین ارزیابی موسسه «Fastmarkets» برای کربنات لیتیوم با خلوص حداقل ۹۹,۵ درصد، مورد استفاده در تولید باتری، با شرط پرداخت تعرفه‌های گمرکی و تحویل محموله در بنادر اصلی اروپا، قیمت حدود ۱۴ تا ۱۵,۸ دلار در هر کیلوگرم را در روز پنجشنبه ۹ می ۲۰۲۴ نشان داد که ۲,۷۵ درصد نسبت به قیمت ارائه شده برای این محصول در پایان ماه آوریل سال میلادی جاری افزایش داشت.

قیمت لیتیوم هیدروکسید در بازار فیزیکی اروپا و مناطق آمریکای شمالی نیز از روند مشابهی پیروی کرد و اختلاف پرمیوم آن نسبت به پرمیوم کربنات معادل، همانند قبل ثابت باقی ماند. علاوه بر این، به نظر می‌رسد قیمت محموله‌های دریایی لیتیوم در بازارهای آسیایی نیز پویایی خود را حفظ کرده است.

طبق آخرین ارزیابی موسسه «Fastmarkets»، قیمت لیتیوم هیدروکسید مونوهیدرات با غلظت حداقل ۵۶,۵ درصد، مورد استفاده در تولید باتری با شرط پرداخت تعرفه‌های گمرکی و تحویل محموله در بنادر اصلی اروپا، رقمی حدود ۱۴,۳ تا ۱۵,۸ دلار در هر کیلوگرم در روز ۹ می سال ۲۰۲۴ گزارش شد که ۳,۴۳ درصد نسبت به قیمت ارزیابی شده در پایان ماه آوریل ۲۰۲۴ افزایش را تجربه کرد. گفتنی است در شرایط فعلی بازار، برخی از فروشندگان که در انتظار افزایش بیشتر قیمت‌ها هستند، از فروش محموله‌های خود اجتناب می‌کنند. همچنین تولیدکنندگان کاتد در صنایع پایین‌دستی هنوز هم موجودی انبار کربنات لیتیوم خود را در سطح پایین‌نگه می‌دارند که فقط برای حدود سه روز تولید کافی است. در همین راستا، یکی دیگر از تولیدکنندگان لیتیوم در چین تاکید کرد که فقط به اندازه نیاز و در حجم کم، اقدام به ثبت سفارش محصول مورد نیاز خود خواهند کرد.



ARFA Iron&Steel.Co

شرکت آهن و فولاد ارفع



کارخانه: اردکان، کیلومتر ۲۵ جاده اردکان، نایین
کدپستی: ۸۹۵۵۱۶۵۲۱۵ صندوق پستی: ۳۱۳-۸۹۵۱۵
تلفن: ۳-۳۱۵۷۷۰۰۰ (۰۳۵)
فکس دبیرخانه: ۳۱۵۷۷۰۰۵ (۰۳۵)

دفتر مرکزی: تهران، خیابان نلسون ماندلا، کوچه ایرج، پلاک ۴، طبقه ۴
کدپستی: ۱۹۱۷۷۵۳۳۸۳
تلفن: ۱۵-۲۶۲۱۵۸۱۲ (۰۲۱)
فکس دبیرخانه: ۲۶۲۱۵۸۱۶ (۰۲۱)

www.arfasteel.com

info@arfasteel.com

[@arfairon_steel](https://www.instagram.com/arfairon_steel)

[@arfasteel](https://www.instagram.com/arfasteel)



توسعه باور ماست

Development is Our Belief

“شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر”

GOLGOHAR IRON & STEEL DEVELOPMENT CO.



01 کسب تندیس بلورین از بیستمین جایزه ملی تعالی سازمانی



02 کسب رتبه ۳۹ در بین ۱۰۰ شرکت برتر ایران



03 صادرکننده برتر کشور



04 شرکت برگزیده و پیشرو در توسعه فن آوری و رشد اقتصادی از وزارت صمت



05 واحد نمونه صنعتی استان کرمان از خانه صنعت، معدن و تجارت استان کرمان



06 واحد نمونه جشنواره امتنان از نخبگان جامعه کار و تولید استان کرمان



07 اخذ ISO17025 مدیریت کیفیت و ISO50001 مدیریت انرژی



08 کسب تندیس زرین یک ستاره از پنجمین جشنواره ملی صنعت سلامت محور

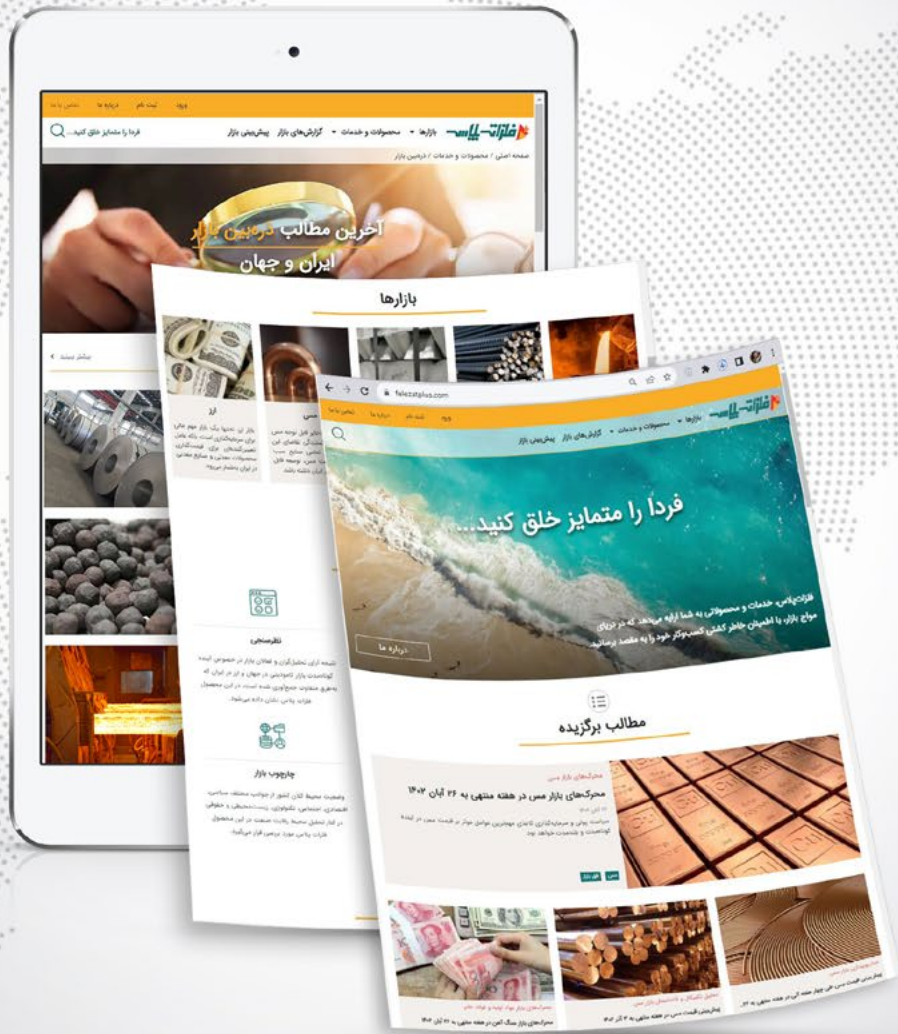
شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر
GOLGOHAR IRON & STEEL DEVELOPMENT CO.
رواب عمومی



@tose.e_ahan_foolad @ www.gisdco.com



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