

سریع تر از امروز، فردا را خلق کنید...

آنلاین



هفته نامه الکترونیکی خبری و تحلیلی فلزات آنلاین

شماره ۲۵۴ / بهمن ماه ۱۴۰۱

علی محمودیان:

جسم بیمار تولید در انتظار درمان

حسن نفیسی پور:

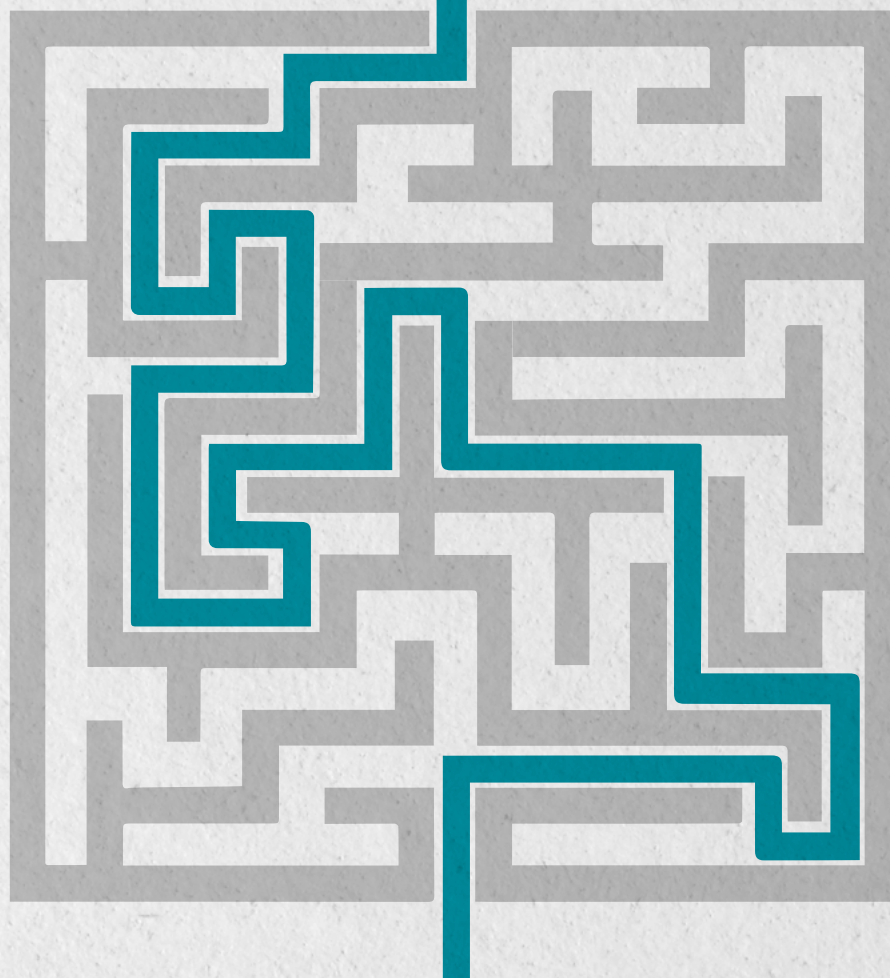
ارز شمند همچون قراضه مسی و برنجی

مهدی شاه پسندی:

شیشه عمر صنعت ریخته گری، در آستانه شکستن

محمدرضا پاکباز، مدیر عامل شرکت مهندسین مشاور پیشگامان فولاد جنوب:

مشتری مداری و تجزیه و تحلیل صنعت و بازار  
را در دستور کار خود قرار داده ایم



شرکت مشاوره اقتصادی فلزات و مواد آرمان

شرکت مشاوره اقتصادی فلزات و مواد آرمان آتورپات

مشاور طرح جامع مس کشور

مشاور طرح جامع طلای کشور

بهترین روش پیش بینی آینده، خلق آن است...

[www.aturpatconsulting.ir](http://www.aturpatconsulting.ir)

هفته نامه الکترونیکی خبری و تحلیلی

شماره ۲۵۴



تاریخ انتشار: ۱۴۰۱/۱۱/۱۶

صاحب امتیاز و مدیر مسئول: اتابک خلیلی

طراح گرافیک: زهراسادات پورمرتضوی

کارشناس بازرگانی: یاسمن عباسی

اعضای تحریریه:

محمد رضا طارمی

فرنوش فضل الله

مریم باقری

شقایق تیموری

آدرس:

تهران | خیابان شریعتی | بالاتر از تقاطع سمیه  
پلاک ۱۱۴ | واحد یک

۰۲۱-۷۷۶۵۳۸۳۴

۰۲۱-۷۷۵۰۶۸۳۵

Info@felezatonline.ir

@felezatonline\_ir

felezatonline

felezatonline

www.felezatonline.ir

فهرست:

۴ ..... **سرمقاله** ضرورت توسعه زیست بوم نوآوری در بخش معدن

### گفت و گوی ویژه

۶ ..... مشتری مداری و تجزیه و تحلیل صنعت و بازار را در دستور کار خود قرار داده ایم

### فولاد

۱۲ ..... بررسی میزان تقاضای فولادی در اروپا

۱۴ ..... افزایش ۵ درصدی تولید تختال «هرمز»

۱۶ ..... درآمد «فخوز» ۶ درصد افزایش یافت

۱۹ ..... افزایش ۳۸ درصدی درآمد حاصل از فروش شمش «کچاد»

۲۲ ..... افزایش ۲۴ درصدی تولید «ارفع»

۲۴ ..... رونق تولید در گرو به روزرسانی تجهیزات و ماشین آلات است

### آلومینیوم

۲۸ ..... تقویت برندسازی در کشور با اعتماد به تولیدکنندگان داخلی

۳۰ ..... شیشه عمر صنعت ریخته گری، در آستانه شکستن است

۳۲ ..... کاهش مقدار تقاضای داخلی آلومینیوم در چین

### مس

۳۸ ..... حفاری حجم قابل توجه سولفید در کانسار اکسید «Marimaca» در شیلی

۴۰ ..... درآمد «فباهنر» ۲۴ درصد رشد پیدا کرد

۴۴ ..... افزایش ۴۲ درصدی فروش «فملی»

۴۸ ..... ارزشمند همچون قراضه مسی و برنجی

۵۰ ..... جسم بیمار تولید در انتظار درمان

### سرب و روی

۵۴ ..... موجودی ذخایر انبارهای روی به پایین ترین سطح تاریخی خود رسید

۵۸ ..... نفس های پایانی یک صنعت

### فلزات آلیاژی و آلیاژها

۶۲ ..... میزان تأثیرگذاری ارزان مواد فعال کاتد بر قیمت های کربنات لیتیوم

۶۳ ..... قیمت چدن نیکل تحت فشار کاهش قیمت فولاد زنگ نزن قرار گرفت

۶۶ ..... چشم انداز سال ۲۰۲۳ نیکل پس از کاهش حجم معاملات «LME» در ۲۰۲۲

### بورس و اقتصاد

۷۴ ..... بررسی و چشم انداز بازار پلی سیلیکون و ویفر سیلیکونی در سال ۲۰۲۲

۷۶ ..... افزایش تقاضا و ایجاد ثبات در قیمت کالاهای اساسی در چین

## ضرورت توسعه زیست بوم نوآوری در بخش معدن



مجید وفايي فرد

کرد. شرکت‌ها، همان بازیگران اصلی زیست بوم همکاری فناورانه بوده که شامل شرکت‌های بزرگ صنعتی و کوچک و متوسط و نوپایی است که با یکدیگر همکاری داشته و زیست بوم را تشکیل می‌دهند. خوشبختانه در بخش معدن و صنایع معدنی کشور، شرکت‌های بزرگی مانند شرکت ملی صنایع مس ایران و شرکت‌های مطرح فولادی همچون فولاد مبارکه، گل‌گهر، چادرملو و ... حضور دارند که می‌توانند ظرفیت مناسبی در هم‌افزایی با شرکت‌های تحقیقاتی و دانش‌بنیان در حوزه معدن ایجاد کنند. مقصود از نهادهای حمایتی، نهادهایی است که اقدام‌های مختلفی را برای حمایت مالی و غیرمالی از رشد و توسعه شرکت‌ها و همچنین به‌هم‌رسانی شرکت‌های بزرگ و نوپا انجام می‌دهند. نهادهای ارائه‌دهنده خدمات تخصصی نیز به شرکت‌های حاضر در زیست بوم در زمینه‌های تخصصی مانند مسائل حقوقی، بیمه و ... خدمات لازم را ارائه می‌کنند. نهادهای ترویجی مانند رسانه‌ها و شبکه‌های اجتماعی نیز به دنبال فرهنگ‌سازی در سطح زیست بوم و نوآوری هستند. بخش معدن و صنایع معدنی، یکی از ۲۰ صنعت در حال رشد سریع جهان تا سال ۲۰۳۰ به شمار می‌آید و امروزه نهادهای حاکمیتی مختلف اقدام به راه‌اندازی مراکز متعددی برای شتاب‌دهی و رشد کسب‌وکارهای معدنی خود کرده‌اند. در همین راستا، ایران به عنوان یکی از ۱۰ کشور برتر معدنی جهان، راه‌اندازی چنین مراکزی را برای توسعه طرح‌های نوآورانه و فناورانه مرتبط با بخش معدن و صنایع معدنی در دستور کار خود قرار داده است که از جمله آن می‌توان به مرکز نوآوری معادن و صنایع معدنی ایران (ایمینو) اشاره کرد. از آنجایی که کشور طی سال‌های اخیر با تحریم‌های شدید مواجه شده، بومی‌سازی قطعات و تجهیزات مورد نیاز بخش معدن و صنایع معدنی به ویژه فولاد بیش از پیش مورد توجه سازمان‌های دولتی ذی‌ربط مانند ایمیدرو قرار گرفته است. بسیاری از این قطعات و تجهیزات در سایه زیست بوم نوآوری، بومی‌سازی و منجر به توسعه پژوهش و فناوری در بخش معدن و صنایع معدنی کشور شده‌اند. با این تفاسیر، زیست‌بوم نوآوری و ایده‌پردازی استارت‌آپی می‌تواند بخش معدن را در راستای بهبود عملیات معدنی مانند اکتشاف با استفاده از فناوری‌ها در راستای کاهش هزینه‌های موجود، شفاف‌سازی اطلاعات در زنجیره ارزش، افزایش بازدهی و ارتقای بهره‌وری در فرایند استخراج و به‌کارگیری روش‌های تدوین فرآوری محصولات معدنی با استفاده از فناوری‌های نوین یاری رساند. همچنین نقش زیست بوم نوآوری در استحصال و فرآوری عناصر کمیاب و نادر خاکی بسیار پرنزگتر از سایر عناصر خواهد بود و همین مسئله بر ضرورت توسعه زیست بوم نوآوری در بخش معدن و صنایع معدنی می‌افزاید.

یکی از مهم‌ترین اهداف نظام‌های نوآوری در سراسر جهان، اتصال فناوری به بازار و خلق ثروت از آن است. از یک سو، فشارهای اجتماعی برای ارتقای رفاه و خلق ثروت از سرمایه‌گذاری‌های صورت گرفته در حوزه توسعه علم و فناوری و از سوی دیگر، تنگناهای اقتصادی ناشی از ناکافی بودن منابع عمومی دولتی، تجاری‌سازی دستاوردهای پژوهش و فناوری را به عنوان یکی از مهم‌ترین اولویت‌های دانشگاه‌ها و موسسه‌های تحقیقاتی مطرح کرده است. از مهم‌ترین روش‌های تجاری‌سازی دستاوردهای پژوهش و فناوری در دانشگاه‌ها و موسسه‌های پژوهشی می‌توان به لیسانس، فرانسیز، شرکت زایشی، سرمایه‌گذاری مشترک و فروش مستقیم کالا یا خدمت اشاره کرد. به طور کلی بخش‌های اثرگذار در زیست بوم نوآوری و همکاری فناورانه بین شرکت‌های بزرگ و نوپا را می‌توان به گروه‌هایی شامل بر سازمان‌های دولتی، نهادهای آموزشی و پژوهشی، نهادهای مالی، شرکت‌ها، نهادهای حمایتی، نهادهای ارائه‌دهنده خدمات تخصصی و نهادهای ترویجی تقسیم‌بندی کرد. سازمان‌های دولتی که مسئولیت سیاست‌گذاری و اجرای سیاست‌های مختلف در کشور را بر عهده دارند، از طریق تدوین برنامه‌ها و سیاست‌های مختلف می‌توانند زمینه همکاری شرکت‌های بزرگ و کوچک را فراهم کنند. علاوه بر این، سازمان‌های دولتی با فراهم‌سازی رژیم قوی حمایت از مالکیت دارایی فکری باعث افزایش تمایل شرکت‌های نوپا برای همکاری با شرکت‌های بزرگ می‌شوند. نهادهای آموزشی و پژوهشی نیز مسئولیت فراهم‌سازی نیروی انسانی مورد نیاز برای فعالیت در زیست‌بوم از طریق ارائه آموزش‌های عمومی و تخصصی و همچنین مسئولیت اجرای پروژه‌های لازم را بر عهده دارند. نهادهای مالی در زیست بوم همکاری فناورانه، نهادهایی هستند که مسئولیت تامین مالی شرکت‌ها و تحقیق و توسعه را بر عهده دارند که از جمله آن‌ها می‌توان به بانک‌ها و صندوق‌های سرمایه‌گذاری ریسک‌پذیر اشاره



فولاد  
آلومینیوم  
مس

سرب و روی  
فلزات آلیاژی و آلیاژها  
صنایع تامین کننده  
بورس و اقتصاد

محمد رضا پاکباز، مدیرعامل شرکت مهندسی مشاور پیشگامان فولاد جنوب در گفت‌وگو با «فلزات آنلاین»:

## مشتری‌مداری و تجزیه و تحلیل صنعت و بازار را در دستورکار خود قرار داده‌ایم

فضای کسب‌وکارهای امروز به گونه‌ای است که سازمان‌ها نمی‌توانند بدون استراتژی‌های کسب‌وکار به اهداف سازمانی خود دست یابند و برای این منظور از برنامه‌ای مدون و منسجم برای دستیابی به اهداف خود بهره می‌گیرند. برنامه‌ریزی استراتژیک با سایر برنامه‌ریزی‌های درون‌سازمانی بسیار متفاوت است و در آن کلیه ابعاد سازمان، فعالیت‌ها، اهداف و برنامه‌ها مشخص می‌شوند. تعریف یک برنامه استراتژیک و اجرای صحیح آن می‌تواند تضمینی برای موفقیت سازمان باشد. بنابراین سازمان‌ها، متناسب با نوع کسب‌وکار خود، برنامه‌های استراتژیک را بر اساس مدل‌های مختلف تعیین و اجرا می‌کنند. با توجه به اهمیت برنامه‌ریزی استراتژیک، شرکت مهندسی مشاور پیشگامان فولاد جنوب تعیین اهداف کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدت خود را در قالب تدوین استراتژی سازمانی در دستور کار قرار داده است. در همین راستا، خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» گفت‌وگویی با محمد رضا پاکباز، مدیرعامل شرکت مهندسی مشاور پیشگامان فولاد جنوب داشته است.

توضیحاتی در خصوص زمینه فعالیت شرکت مهندسی مشاور پیشگامان فولاد جنوب ارائه بفرمایید.

شرکت مهندسی مشاور پیشگامان فولاد جنوب، فعالیت خود در زمینه ارائه مشاوره و خدمات فنی مهندسی در صنعت فولاد را از سال ۱۳۸۹ توسط گروهی از مدیران ارشد و متخصصان با تجربه صنعت فولاد در قالب یک تیم توانمند فنی، مهندسی و مدیریتی، اقداماتی را با هدف بومی‌سازی خدمات فنی، طراحی و مهندسی، مشاوره، نظارت و انتقال دانش و تجارب ارزنده به صنعت فولاد کشور آغاز کرد.

دامنه فعالیت این مجموعه، شامل مطالعاتی گسترده بود که علاوه بر امکان‌سنجی و توجیه اقتصادی طرح‌ها، بررسی‌هایی را از مراحل اولیه در بخش بالادست، اکتشاف و استخراج، دانه‌بندی، تغلیظ و آماده‌سازی مواد اولیه در معادن سنگ‌آهن را شامل می‌شد. همچنین اقداماتی در بخش پایین دست نیز از احیا مستقیم، فولادسازی، ریخته‌گری و نورد تا بازاریابی و فروش محصول نهایی در دستور کار این مجموعه قرار گرفت. در واقع هدف از تاسیس این شرکت، یاری‌رسانی و ارائه مشاوره‌هایی به صنعت فولاد کشور در جهت

حصول بهترین نتایج و ایفای نقش کاربردی در بخش معدن و صنایع معدنی در تحقق توسعه پایدار در کشور بوده است. شرکت مهندسی مشاور پیشگامان فولاد جنوب طی نزدیک به یک دهه فعالیت مستمر، ضمن به‌کارگیری و جذب کارشناسان و نخبگان برتر کشور و همچنین پشتوانه تجربه ۴۰ ساله شرکت فولاد خوزستان و توانایی در برقراری ارتباط با شرکت‌های برجسته خارجی و استفاده از دانش و تکنولوژی روز دنیا، در میان معدود شرکت‌های بزرگ تخصصی داخلی فعال در صنعت فولاد قرار گرفته است.

◀ شرکت مهندسی مشاور پیشگامان فولاد جنوب چه خدماتی را به مشتریان خود ارائه می‌دهد؟

خدمات مبتنی بر طراحی و مهندسی، مهندسی معکوس، اتوماسیون صنعتی، نظارت و مشاوره در زمینه راه‌اندازی و بهره‌برداری خطوط زنجیره فولاد، توسعه و پشتیبانی سیستم‌های یکپارچه اطلاعات مدیریت «MIS»، توسعه و پشتیبانی شبکه، پیاده‌سازی سیستم و نگهداری و تعمیرات پیشگیرانه، بازسازی سازه‌های بتنی و فلزی و بازرسی کالا شامل بازرسی از قطعات و تجهیزات حین ساخت، از جمله خدماتی است که به مشتریان ارائه می‌دهیم. برای مثال، اجرای اتوماسیون صنعتی تصفیه‌خانه شرکت فولاد خوزستان، یکی از اقدامات بارز شرکت بوده است. همچنین نظارت، مشاوره، تکمیل نصب، راه‌اندازی و بهره‌برداری از واحدهای احیا مستقیم در جریان راه‌اندازی و بهره‌برداری از کارخانه‌های تازه تاسیس تولید فولاد و آهن اسفنجی مبتنی بر روش جدید احیا مستقیم ایرانی (PERED) در چهار پروژه بزرگ کشور شامل فولاد شادگان، فولاد

میانه، مجتمع فولاد غدیر نی‌ریز و فولاد بافت نیز از دیگر خدمات برجسته شرکت به شمار می‌آید.

◀ این شرکت چه استراتژی‌هایی را طی یک دهه فعالیت خود جهت توسعه هر چه بیشتر در دستور کار قرار داده است؟

شرکت مهندسی مشاور پیشگامان فولاد جنوب، به عنوان یکی از شرکت‌های گروه فولاد خوزستان، در راستای تحقق مأموریت خود یعنی رضایت مشتریان اصلی شرکت (شرکت‌های گروه فولاد خوزستان و... که از محصولات این شرکت استفاده می‌کنند) و نیز پاسخگویی موثر در قبال ذی‌نفعان و به‌ویژه سهامداران خود، تلاش می‌کند و در این راه، ابزارها، شیوه‌ها و روش‌های نوین و کارآمد مدیریتی را به کار می‌برد. شرکت مهندسی مشاور پیشگامان فولاد جنوب دارای پتانسیل بالقوه‌ای در خصوص کسب نتایج درخشان از طریق استمرار برنامه‌های همسو و هدفمند است. از آنجایی که تغییر و تحولات محیطی و گذشت زمان

باعث می‌شود که جهت‌گیری‌های استراتژیک و استراتژی‌های سازمانی قبلی اثربخشی و قدرت تأثیرگذاری خود را از دست بدهند، ضرورت داشت که شرکت مهندسی مشاور پیشگامان فولاد جنوب نیز به منظور افزایش اثربخشی و کارایی استراتژی‌های خود و بالا بردن احتمال تحقق نتایج برجسته، به اجرا و جاری‌سازی استراتژی‌های جدید اقدام کند. با توجه به اهمیت روزافزون صنعت فولاد در جهان و به تبع آن اجرای خدمات مشاوره‌ای و مهندسی برای انتخاب و به‌کارگیری تکنولوژی‌های روز دنیا، داشتن یک استراتژی جامع، منسجم، هدفمند و دربرگیرنده همه ابعاد سازمان برای نیل به اهداف مشخص اولویت جدی و اساسی سازمان است. شرکت مهندسی مشاور پیشگامان فولاد جنوب نیز به منظور ارتقای موقعیت خود در سطح کشور، به تدوین و تبیین اهداف سیاستگذاری‌های کوتاه‌مدت، میان‌مدت و بلندمدت نیاز داشت. از این رو، این شرکت از اوایل سال ۱۳۹۹ اقدام به تدوین استراتژی‌های کسب‌وکار کرد. در آغاز سال ۱۴۰۱ شرکت مهندسی مشاور پیشگامان فولاد جنوب استراتژی‌های کسب‌وکار (۶ مدل کسب و کار)، سه واحد پشتیبان و برنامه‌های عملیاتی هر یک از این استراتژی‌ها را تدوین کرد و ضمن توسعه تفکر استراتژیک، این استراتژی‌ها در لایه‌های پایین سازمانی نیز اجرا شدند.





◀ اجرا و پیاده‌سازی این استراتژی‌ها در شرکت مهندسين مشاور پیشگامان فولاد جنوب چگونه صورت پذیرفته است؟

اجرای هر استراتژی، مستلزم برخورداری از برنامه‌های مدون و منسجم است که برنامه‌ریزی استراتژیک نامیده می‌شود. سازمان‌ها برای تدوین و اجرای این برنامه‌ریزی‌ها از مدل‌های مختلفی استفاده می‌کنند. برنامه‌ریزی استراتژیک شرکت مهندسين مشاور پیشگامان فولاد جنوب ترکیبی از چهار مدل برنامه‌ریزی و مدیریت استراتژیک یعنی مدل مدیریت استراتژیک ولز، مدل برنامه‌ریزی استراتژیک برایسون، مدل تدوین استراتژی دیوید و مدل کاپلان و نورتون است. بر اساس مدل ولز، ساختار و جهت‌گیری‌های استراتژیک شرکت مهندسين مشاور پیشگامان فولاد جنوب تدوین شد و بر اساس مدل برایسون، ذی‌نفعان کلیدی شرکت تحلیل شدند. سپس تحلیل‌های محیطی و استراتژی‌های کلان این شرکت بر اساس مدل دیوید طراحی و در نهایت، بر اساس مدل کاپلان و نورتون، نقشه استراتژی شرکت طراحی و تدوین شد. ابتدا مدل مناسب جاری‌سازی، پیاده‌سازی و کنترل استراتژیک در شرکت مهندسين مشاور پیشگامان فولاد جنوب و روش‌شناسی تفصیلی آن طراحی شد. از آنجایی که در برنامه‌ریزی استراتژیک، مدیران به عنوان بالاترین رتبه سازمانی، مهم‌ترین نقش را ایفا می‌کنند، در این شرکت فرهنگ‌سازی و گفتمان‌سازی با رویکرد دغدغه‌سازی و خلق تفکر استراتژیک در بین مدیران شرکت به شکلی سازنده انجام می‌شود. سپس تغییرات، عدم قطعیت‌ها، تحولات محیطی و تشخیص فرصت‌ها و تهدیدات کسب‌وکارهای شرکت مهندسين مشاور پیشگامان فولاد جنوب مطالعه و بررسی می‌شوند. گفتنی است که این بررسی‌ها در واحدهای پشتیبان این شرکت نیز با دقت و جدیت صورت می‌پذیرد. یکی از ملزومات

آن تعیین می‌شود. در مجموع، استفاده از مدل‌های برنامه‌ریزی استراتژیک منجر به تدوین برنامه‌ها، اقدامات و فرایندهای استراتژیک کسب‌وکار برای شرکت مهندسين مشاور پیشگامان فولاد جنوب و واحدهای پشتیبان خواهد شد. از دیگر مواردی که در برنامه‌ریزی استراتژیک این شرکت باید مورد توجه قرار بگیرد، می‌توان به جلب رضایت و اعتماد مشتریان، کمبود نیروی متخصص در رشته‌های طراحی و مهندسی و خدمات فنی و مهندسی در بازار کار، سیاست‌های شرکت مادر (گروه فولاد خوزستان)، نحوه تعامل شرکت مادر با زیرمجموعه (برنامه‌ریزی راهبردی، کنترل راهبردی و کنترل مالی) و حمایت و پشتیبانی موثر هلدینگ (در زمینه بازاریابی، تامین مالی در اجرای پروژه و سرمایه‌گذاری در زیر ساخت‌های شرکت) اشاره کرد.

اجرای برنامه‌ریزی‌های استراتژیک در سازمان‌ها، تجزیه و تحلیل همه‌جانبه کسب‌وکار است. در همین راستا، در شرکت مهندسين مشاور پیشگامان فولاد جنوب تجزیه و تحلیل صنعت، بازار و مشتریان کسب‌وکارهای شرکت در دستور کار قرار دارد و سپس دیدگاه‌ها و انتظارات ذی‌نفعان استراتژیک از کسب‌وکارها و واحدهای پشتیبان این شرکت تعیین می‌شود.

با انجام شدن کلیه مراحل قبل، شرکت مهندسين مشاور پیشگامان فولاد جنوب در گام بعدی نقشه استراتژی کسب‌وکارهای شرکت و واحدهای پشتیبان شرکت را تدوین کرد. در ادامه برنامه‌ریزی‌های استراتژیک این شرکت، معیارها و شاخص‌های کلیدی عملکرد و سازوکارهای نظارت و پایش استراتژی‌های کسب‌وکارهای این شرکت و واحدهای پشتیبان



◀ این شرکت چه تمهیداتی را جهت مدیریت ریسک‌های احتمالی در مسیر روبه‌رشد خود اندیشیده‌است؟

ریسک‌ها بخش جدایی‌ناپذیر فرایند تدوین و اجرای برنامه‌ریزی استراتژیک به شمار می‌آیند که می‌توانند تحقق اهداف تعیین‌شده در برنامه‌های تدوین‌شده را به مخاطره بیندازند. بدیهی است که هر سازمان، متناسب با نوع کسب‌وکار خود، با هر یک از این ریسک‌ها مواجه می‌شود و احتمال رخداد ریسک‌های برنامه‌ریزی استراتژیک در شرکت مهندسی مشاور پیشگامان فولاد جنوب نیز وجود دارد. از جمله این ریسک‌ها می‌توان به افزایش رضایت مشتریان فعلی و جذب مشتریان جدید و ارائه خدمات عالی به مشتری اشاره کرد. با توجه به اینکه کسب‌وکارهای امروز به سرعت در حال تغییر و تحول هستند، بهبود و یا تمرکز تحقیق و توسعه از ریسک‌هایی است که این شرکت با آن مواجه می‌شود. توسعه شایستگی سرمایه‌های انسانی به منظور خلق ارزش برای مشتریان، تنوع و افزایش جریان‌های درآمدی از طریق فروش بیشتر محصولات و افزایش سهم بازار و ارائه خدمات و محصولات متمایز از دیگر ریسک‌هایی است که شرکت مهندسی مشاور پیشگامان فولاد جنوب با آن‌ها مواجه می‌شود. این شرکت، به منظور غلبه بر چالش‌های پیش روی خود و تحقق استراتژی‌های مجموعه، اقدامات و راهکارهای مختلفی را در دستور کار دارد و روند اجرای آن‌ها را پیگیری می‌کند. یکی از مهم‌ترین این رویکردها، طراحی و اجرای عملیات پایش و اندازه‌گیری رضایتمندی مشتریان و انجام اقدام اصلاحی است. این مسئله موجب می‌شود تا شرکت مهندسی مشاور پیشگامان فولاد جنوب، با شناسایی نقاط ضعف خود در این حوزه، در راستای رفع ریسک‌ها اقدام کند. در راستای کاهش ریسک‌های نیروی انسانی، شرکت مهندسی مشاور پیشگامان

فولاد جنوب اقدام به جذب، انتخاب و به‌کارگیری نیروی انسانی جوان و مستعد از دانشگاه‌های معتبر کشور کرده و در این خصوص اجرای برنامه‌های آموزش به منظور توسعه شایستگی و قابلیت‌های مورد نیاز آنان را در دستور کار خود قرار داده است. همچنین این شرکت برای جذب نیروی انسانی متخصص و با تجربه، تشویق‌های رضایت‌بخشی را ایجاد کرده است.

در شرکت مهندسی مشاور پیشگامان فولاد جنوب شبکه‌سازی با سازمان‌ها و شرکت‌های تخصصی همکار به منظور توسعه توانمندی در ارائه خدمات طراحی و مهندسی توسعه یافته است. علاوه بر این، فعال‌سازی هلدینگ به صورت شرکت مادر که علاوه بر سرمایه‌گذاری در سهام شرکت‌های تابعه توانایی مدیریت و کنترل آن‌ها را نیز دارند، از دیگر استراتژی‌های این شرکت برای عدم مواجهه با ریسک محسوب می‌شود. تدوین استراتژی هلدینگ با ترکیبی از رویکردهای تدوین و اجرای استراتژی شرکت‌ها، کنترل استراتژیک و کنترل مالی صورت می‌گیرد. همچنین در شرکت مهندسی مشاور پیشگامان فولاد جنوب از سرمایه‌گذاری هلدینگ در پروژه‌های فروش خدمات و تشویق و ترغیب مدیریت ارشد گروه فولاد خوزستان در تامین خدمات مورد نیاز از طریق اعضای هلدینگ استفاده می‌شود. این شرکت از بدو تاسیس تاکنون از نوآوری فراگرد که موجب بهینه شدن راه‌های انجام کار می‌شود و نوآوری در محصول که به تولید محصولات و یا ارائه خدمات جدید و بهبود یافته می‌شود، بهره‌مند شده است. این شرکت، به عنوان سازمان تقلیدکننده نوآوری قادر است هم‌اکنون در بازارهای خدمات، بهره‌برداری و آموزش، خدمات فنی و مهندسی، طراحی مهندسی، ارائه خدمات مشاور عالی و نظارت فنی کارگاه، خدمات فناوری اطلاعات و مدیریت در صنعت آهن و فولاد فعالیت کند.

این شرکت، به عنوان سازمان تقلیدکننده نوآوری قادر است هم‌اکنون در بازارهای خدمات، بهره‌برداری و آموزش، خدمات فنی و مهندسی، طراحی مهندسی، ارائه خدمات مشاور عالی و نظارت فنی کارگاه، خدمات فناوری اطلاعات، مدیریت در صنعت آهن و فولاد فعالیت کند



# فولاد

بررسی میزان تقاضا برای قراضه‌های فولادی در اروپا

افزایش ۵ درصدی تولید تختال «هرمز»

درآمد «فخوز» ۶ درصد افزایش یافت

افزایش ۳۸ درصدی درآمد حاصل از فروش شمش «کچاد»

افزایش ۲۴ درصدی تولید «ارفع»

رونق تولید در گرو به‌روزرسانی تجهیزات و ماشین‌آلات است



## بررسی میزان تقاضا برای قراضه‌های فولادی در اروپا

اروپا با مجموع ۱۰.۴ درصد از کل تولید فولاد در جهان در رتبه دوم قرار دارد. در سال‌های اخیر به دلیل اهمیت دادن به کاهش انتشارات گازهای گلخانه‌ای و مصرف بهینه انرژی، توجه ویژه‌ای به استفاده از قراضه‌های فولادی شده است که کشورهای اتحادیه اروپا نیز از این مقوله مستثنی نیستند. میزان تقاضا برای قراضه فولادی از سال ۲۰۱۹ تا ۲۰۲۱ برای اتحادیه اروپا ثابت بوده و میانگینی برابر با ۱۰۴ میلیون و ۳۶۳ هزار تن داشته است. همچنین میزان صادرات و واردات قراضه فولادی برای سال ۲۰۲۱، به ترتیب برابر با ۴۵ و ۲۸ میلیون و ۸۰۰ هزار تن گزارش شده که تغییر هر دو شاخص نسبت به سال ۲۰۲۰ افزایشی بوده است.

فولاد حدود ۸۹ درصد از ضایعات را تولید می‌کند. تولید فولاد خام جهان در سال ۲۰۲۰ به یک میلیون و ۸۶۰ هزار تن رسید. پیش‌بینی می‌شود که استفاده از فولاد در سال‌های آینده به طور پیوسته افزایش یابد تا نیازهای جمعیت روبه‌رشد جهانی را برآورده کند. کاهش رشد اقتصادی اخیر در چین و وارد شدن اقتصادهای نوظهور به بازار از سال ۲۰۱۴ روی تقاضای جهانی فولاد تأثیر معکوس گذاشته است. از سوی دیگر، ظرفیت مازاد تولید فولاد خام در کشورهای دیگر مانند چین به میزان زیادی افزایش یافته است؛ به گونه‌ای که این ظرفیت مازاد تنها برای چین در حدود ۳۵۰ میلیون تن و حدود دو برابر ظرفیت تولید اروپا تخمین زده شده است و این قضیه می‌تواند بازار عرضه فولاد را دچار تحول کند که در نهایت روی تقاضای قراضه اروپا تأثیر گذار است.

بر اساس گزارش سایت رسمی کمیسیون اتحادیه اروپا، گردش مالی سالانه حاصل از بخش فولاد در اروپا برابر با ۱۶۶ میلیارد یورو بوده که برابر با ۱.۳ درصد از تولید ناخالص داخلی (GDP) اتحادیه اروپا برآورد شده است و ۳۲۸ هزار شغل مستقیم و تعداد بیشتری شغل غیر مستقیم و وابسته ایجاد می‌کند.

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از روابط عمومی شرکت مشاوره اقتصادی آرمان آتورپات، قراضه فولادی از سال ۲۰۱۲ تا ۲۰۲۱ در اتحادیه اروپا، کاهش نشر کربن ضایعات آهن و فولاد به عنوان ضایعات خانگی، قدیمی و جدید طبقه‌بندی

می‌شوند. قراضه درون کارگاهی و کارخانه‌ای، در کارخانه فولاد تولید و در همان جا بازیافت می‌شود. بزرگ‌ترین منبع برای قراضه قدیمی، ضایعات خودروهای دور ریخته‌شده به همراه لوازم خانگی، ماشین‌آلات، واگن‌ها و ریل‌های فرسوده راه‌آهن، سازه‌های فولادی تخریب‌شده و سایر محصولات فولادی است. قراضه جدید حین فرایند تولید فولاد به وجود می‌آید که علاوه بر استفاده داخلی در کارخانه، تجارت آن به عنوان ضایعات آهن و فولاد نیز قابل توجه است. تولیدکنندگان آهن خام، فولاد خام و ریخته‌گری

بخش فولاد اروپا با نیروگاه‌های مدرن، کارآمد از منظر کاهش مصرف انرژی و انتشار گازهای گلخانه‌ای مانند CO<sub>2</sub> مشخص می‌شود که محصولاتی با ارزش افزوده‌ی خاص برای بازار جهانی تولید می‌کنند. بر اساس گزارش «USGS»، اتحادیه اروپا با تولید متوسط ۱۷۰ میلیون تن فولاد خام در سال که ۱۰.۴ درصد از کل تولید فولاد در جهان را شامل می‌شود، پس از چین دومین تولیدکننده فولاد است.

### تولید فولاد با استفاده از قراضه‌های فولادی و میزان تقاضا برای آن در اروپا

تولید فولاد به طور عمده با استفاده از مواد اولیه‌ای مانند سنگ آهن، زغال سنگ و

نمودار ۱- تقاضا برای قراضه فولادی در اروپا



نمودار ۲- قیمت قراضه فولادی معامله شده در اروپا



نمودار ۳- قیمت برق اروپا



شدت با عبار آن‌ها مرتبط است. مصرف ویژه برق برای قراضه‌های با عیار پایین، تا ۴۵ درصد بیشتر از قراضه‌های با عیار بالا است. در نمودار ۳ قیمت برق اروپا از ۲۰۱۷ تا ۲۰۲۱ بررسی شده و یک روند افزایشی داشته است. از طرفی تقاضای قراضه نیز افزایش یافته اما ممکن است این تغییرات نشان‌دهنده روند معناداری بین این دو شاخص نباشد.

فولادسازی با استفاده از این دسته از کوره‌ها، قیمت الکتروسیته نیز می‌تواند یکی از عوامل تأثیرگذار بر تقاضای قراضه باشد. بررسی قیمت الکتروسیته در اروپا از ۲۰۱۷ تا ۲۰۲۱ در نمودار ۳ نشان می‌دهد به غیر از نیمه دوم سال ۲۰۲۱ که به‌طور ناگهانی افزایش قیمت داشت، تغییرات آن نامحسوس بوده است. تأثیر گریدهای قراضه بر روی مصرف برق به

کک توسط کوره بلند و کوره اکسیژن قلبایی (BOF) و یا با ورود موادی مانند آهن اسفنجی و قراضه در کوره‌های الکتریکی انجام می‌شود. در تاسیسات تولید ثانویه از یک «EF» استفاده می‌کنند که قراضه، ماده اصلی تولید فولاد است؛ به استثنای مقادیر کمی آهن خام که به‌عنوان ورودی به همراه ضایعات استفاده می‌شود. جایگزین دیگری برای استفاده از کوره بلند برای تولید آهن خام، استفاده از آهن احیای مستقیم (DRI) است، فرایندی که معمولاً توسط گاز طبیعی سوخت می‌شود.

در سال ۲۰۲۱، «UNComtrade» گزارش داد که کشورهای اتحادیه اروپا در حدود ۲۸ میلیون و ۸۰۰ هزار تن قراضه وارد کردند، در حالی که در حدود ۴۵ میلیون تن به کشورهای دیگر صادر کردند. این ارقام نشان می‌دهد نسبت به سال ۲۰۲۰، اروپا شاهد ۱۲.۲ درصد و ۱۹.۵۸ درصد افزایش به ترتیب در صادرات و واردات قراضه بوده است.

### بررسی عوامل مؤثر روی میزان تقاضا برای قراضه‌های آهنی در اروپا

در بازه زمانی بین سال‌های ۲۰۱۲ تا ۲۰۲۰، میزان تقاضا برای قراضه‌های فولادی همان‌طور که در نمودار ۱ نشان داده شده است، از سال ۲۰۱۹ تا ۲۰۲۱ ثابت بوده و به‌طور میانگین برابر با ۱۰۴ میلیون و ۲۶۳ هزار تن است. نمودار ۲، قیمت معامله‌شده برای قراضه‌ها را نشان می‌دهد و مشاهده می‌شود که در اکثر بازه‌های بین سال ۲۰۱۵ تا ۲۰۲۱ روند افزایشی داشته است و از طرفی روند کلی تغییرات تقاضا برای قراضه نزولی بوده است. با مقایسه روند تغییرات میزان تقاضا و قیمت قراضه‌های فولادی احتمال می‌رود که افزایش قیمت روی کاهش تقاضا تأثیر داشته است اما روند تغییرات آن‌ها به‌گونه‌ای نیست که این احتمال را نشان دهد.

انرژی، بعد از ماده اولیه بخش قابل توجهی از هزینه‌های تولید فولاد را تشکیل می‌دهد. انرژی مورد نیاز برای کوره‌های «EF» که ماده اصلی آن قراضه‌های آهنی بوده، جریان برق است. از طرفی با توجه به مصرف قراضه‌های فولادی در کوره‌های الکتریکی و سهم عمده انرژی در هزینه‌های



در پایان ۱۰ ماهه امسال رخ داد؛

## افزایش ۵ درصدی تولید تختال «هرمز»

شرکت فولاد هرمزگان توانسته است در ۱۰ ماه امسال، یک میلیون و ۲۵۴ هزار و ۲۱۷ تن تختال فولادی تولید کند که این میزان حاکی از رشد ۵ درصدی نسبت به مدت مشابه سال گذشته است. این شرکت در مدت مشابه سال پیش، یک میلیون و ۱۹۳ هزار و ۵۳ تن تختال فولادی تولید کرده بود.

محصول نهایی رسید. این شرکت در مدت مشابه سال ۱۴۰۰، توانسته بود دو میلیون و ۷۶۸ هزار و ۳۴۷ تن محصول تولید کند.

### ■ رشد ۳۹ درصدی فروش داخلی «هرمز»

نمودار ۲ حاکی از آن است شرکت فولاد هرمزگان در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱، توانسته است ۶۶۸ هزار و ۸۲۸ تن تختال فولادی خود را در بازار داخلی به فروش برساند. این شرکت در ۱۰ ماه سال گذشته، موفق به فروش ۷۰۹ هزار و ۷۱۸ تن تختال فولادی در بازار داخلی شده بود.

«هرمز» در ۱۰ ماه امسال، موفق به فروش ۴۹۱ هزار و ۴۸۵ تن تختال فولادی در بازار صادراتی شده است که این میزان حاکی از رشد ۱۴ درصدی

پیش، یک میلیون و ۱۹۳ هزار و ۵۳ تن تختال فولادی تولید کرده بود.

«هرمز» در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱، موفق به تولید ۱۴۰ هزار و ۹۱ تن سایر محصولات فولادی شده است که این میزان در همسنگی با مدت مشابه سال قبل، از رشد ۸ درصدی برخوردار بوده است. این شرکت در ۹ ماه سال گذشته، ۱۲۹ هزار و ۱۸۳ تن سایر محصولات فولادی تولید کرده بود.

شرکت فولاد هرمزگان در ۱۰ ماه سال جاری، موفق به تولید یک میلیون و ۲۳۸ هزار و ۹۹۱ تن آهن اسفنجی شده است. این شرکت در مدت مشابه سال پیش، یک میلیون و ۴۴۶ هزار و ۱۱۱ تن آهن اسفنجی تولید کرده بود.

مجموع تولید شرکت فولاد هرمزگان در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱، به دو میلیون و ۶۳۳ هزار و ۲۹۹ تن

به گزارش خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، شرکت فولاد هرمزگان در مقام سومین فولادساز مطرح کشور عملکرد مطلوبی را در تولید اسلب و سایر محصولات فولادی در ۱۰ ماهه امسال برجای گذاشته و فروش تختال صادراتی این شرکت نیز با رشد ۱۴ درصدی نسبت به مدت زمان مشابه سال پیش همراه بوده است.

### ■ تولید ۱۴۰ هزار تن بریکت و آهنک در فولاد هرمزگان

نمودار ۱ نشان می‌دهد شرکت فولاد هرمزگان توانسته است در ۱۰ ماه امسال، یک میلیون و ۲۵۴ هزار و ۲۱۷ تن تختال فولادی تولید کند که این میزان حاکی از رشد ۵ درصدی نسبت به مدت مشابه سال گذشته است. این شرکت در مدت مشابه سال

بازار داخلی شده بود.

مجموع فروش داخلی شرکت فولاد هرمزگان در ۱۰ ماه امسال، به ۶۸۸ هزار و ۵۱۹ تن رسیده است. این شرکت در ۹ ماه سال ۱۴۰۰، توانسته بود در مجموع ۷۷۲ هزار و ۵۹۹ تن محصول را در بازار داخلی بفروشد.

جمع فروش داخلی و صادراتی «هرمز» در ۱۰ ماه سال جاری، به یک میلیون و ۱۸۰ هزار و چهار تن محصول رسید. این شرکت در مدت زمان مشابه سال پیش، یک میلیون و ۲۰۳ هزار و ۱۳۱ تن محصول فروخته بود.

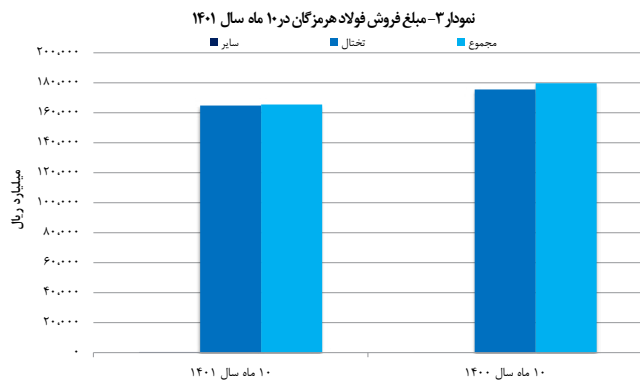
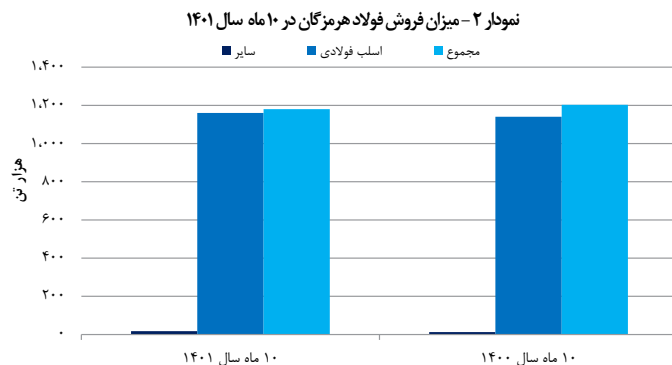
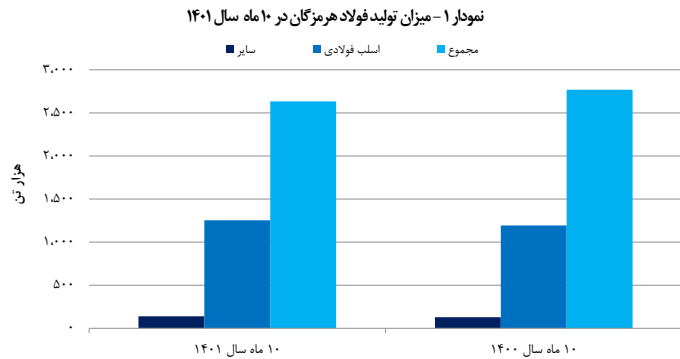
### افزایش چشمگیر درآمد حاصل از فروش سایر محصولات فولادی

نمودار ۳ نشان می‌دهد شرکت فولاد هرمزگان در ۱۰ ماه سال جاری، توانسته است ۱۶۴ هزار و ۸۲۰ میلیارد و ۱۱۴ میلیون ریال درآمد از فروش تختال کسب کند. این شرکت توانسته بود در ۱۰ ماه سال گذشته، ۱۷۵ هزار و ۵۳۵ میلیارد و ۵۲۸ میلیون ریال درآمد از فروش تختال کسب کند.

«هرمز» در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱، موفق به کسب درآمد ۴۶۹ هزار و ۵۳۵ میلیارد ریال از فروش سایر محصولات فولادی شده است که این میزان نسبت به مدت مشابه سال پیش با رشد ۸۳۱ درصدی همراه بوده است. این شرکت در ۱۰ ماه سال پیش، توانسته بود ۵۰ هزار و ۴۰۲ میلیارد ریال درآمد از فروش داخلی سایر محصولات فولادی داشته باشد.

شرکت فولاد هرمزگان در ۱۰ ماه امسال، توانسته است ۲۱۴ هزار و ۷۴۹ میلیارد ریال درآمد از فروش آهن اسفنجی کسب کند. این شرکت در ۱۰ ماه سال گذشته، توانسته بود چهار هزار و ۱۲۰ میلیارد و ۴۶۰ میلیون ریال درآمد از فروش آهن اسفنجی کسب کند.

مجموع درآمد شرکت فولاد هرمزگان در ۱۰ ماه سال جاری، به ۱۶۵ هزار و ۵۰۴ میلیارد و ۳۹۸ میلیون ریال رسید. این شرکت در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۰ توانسته بود در مجموع ۱۷۹ هزار و ۷۰۶ میلیارد و ۲۶۲ میلیون ریال درآمد کسب کند.



می‌دهد. این شرکت در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۰، توانسته بود ۱۲ هزار و ۶۸۹ تن سایر محصولات فولادی را در بازار داخلی به فروش برساند.

«هرمز» در ۹ ماه سال ۱۴۰۱، توانسته است دو هزار و یک تن آهن اسفنجی خود را در بازار داخلی به فروش برساند. این شرکت در ۱۰ ماه سال گذشته، موفق به فروش ۴۹ هزار و ۹۹۲ تن آهن اسفنجی در

نسبت به مدت مشابه سال پیش است. این شرکت در مدت مشابه سال قبل، ۴۳۰ هزار و ۵۳۲ تن تختال فولادی را روانه بازار صادراتی کرده بود.

شرکت فولاد هرمزگان در ۱۰ ماه سال جاری، ۱۷ هزار و ۶۹۰ تن از سایر محصولات فولادی را در بازار داخلی به فروش رساند که این میزان نسبت به مدت مشابه سال قبل، ۳۹ درصد رشد را نشان

در پایان ۱۰ ماه ۱۴۰۱؛

## درآمد «فخوز» ۶ درصد افزایش یافت

جمع درآمد فروش داخلی و صادراتی شرکت فولادخوزستان در ۱۰ ماه امسال، به ۴۰۴ هزار و ۱۹۱ میلیارد و ۱۰۴ میلیون ریال رسید که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال قبل، ۶ درصد افزایش یافته است. این شرکت در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۰، توانسته بود ۳۸۱ هزار و ۱۵۶ میلیارد و ۶۸۹ میلیون ریال درآمد داشته باشد.



به گزارش خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، شرکت فولاد خوزستان توانسته است عملکرد خیره‌کننده‌ای را در زمینه صادرات محصولات خود به ویژه بیلت و بلوم در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱ بر جای گذارد و همواره به عنوان یکی از برترین صادرکنندگان محصولات فولادی کشور مطرح بوده است.

### ■ «فخوز» افزایش ۵ درصدی تولید بیلت و بلوم

نمودار ۱ نشان می‌دهد که شرکت فولاد خوزستان توانسته است در ۱۰ ماه سال جاری، یک میلیون و ۸۷۴ هزار و ۶۷۱ تن بیلت و بلوم تولید کند که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال قبل، حاکی از رشد ۴۷ درصدی است. این شرکت

در ۱۰ ماه سال پیش، موفق به تولید یک میلیون و ۲۶۹ هزار و ۳۵۹ تن بیلت و بلوم شده بود.

«فخوز» در ۱۰ ماه امسال، یک میلیون و ۸۱ هزار و ۳۷۴ تن اسلب تولید کرده است. این شرکت طی ۱۰ ماه سال ۱۴۰۰، یک میلیون و ۴۶۸ هزار و ۶۶۹ تن اسلب تولید کرده بود. در شرکت فولاد خوزستان طی ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱،



چهار میلیون و ۵۶۲ هزار و ۷۷۸ تن گندله تولید شده است. این شرکت در ۱۰ ماه سال قبل، چهار میلیون و ۷۰۳ هزار و ۲۱۷ تن گندله تولید کرده بود. «فخوز» طی ۱۰ ماه امسال، توانست دو میلیون و ۹۸۹ هزار و ۳۲۷ تن آهن اسفنجی تولید کند که این میزان با افزایش ۵ درصدی نسبت به مدت مشابه سال پیش همراه بوده است. این شرکت در ۱۰ ماه سال قبل، دو میلیون و ۸۴۱ هزار و ۹۷۷ تن آهن اسفنجی تولید کرده بود.

جمع تولید محصولات شرکت فولاد خوزستان در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱، به ۱۰ میلیون و ۵۰۸ هزار و ۱۰۶ تن رسید که این میزان حاکی از رشد ۲ درصدی نسبت به مدت مشابه سال پیش است. این شرکت در ۱۰ ماه سال گذشته، توانسته بود ۱۰ میلیون و ۲۸۳ هزار و ۲۲۲ تن محصول تولید کند.

### فروش «فخوز» ۱۳ درصد رشد پیدا کرد

نمودار ۲ حاکی از آن است که شرکت فولاد خوزستان توانست در ۱۰ ماه امسال، یک میلیون و ۶۶ هزار و ۶۰۲ تن بیلت و بلوم را در بازار داخلی به فروش برساند که این میزان حاکی از رشد ۷۷ درصدی نسبت به مدت مشابه سال گذشته است. این شرکت در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۰، موفق شده بود ۶۰۲ هزار و ۷۰۱ تن بیلت و بلوم را در بازار داخلی بفروشد.

«فخوز» در ۱۰ ماه سال جاری، ۶۹۵ هزار و ۵۹۴ تن اسلب را در بازارهای داخلی فروخت که این میزان، حاکی از رشد ۴۳ درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل است. این شرکت در ۱۰ ماه سال پیش، ۴۸۵ هزار و ۴۱ تن اسلب را در بازارهای داخلی فروخته بود.

شرکت فولاد خوزستان در ۱۰ ماه سال جاری، توانست ۴۷ هزار و ۶۹۹ تن آهن اسفنجی را در بازارهای داخلی به فروش برساند که این میزان نسبت به مدت مشابه سال قبل، ۱۱ درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در مدت مشابه سال پیش، ۴۲ هزار و ۸۳۶ تن آهن اسفنجی فروخته بود. میزان فروش داخلی گندله در «فخوز» طی ۱۰

ماه امسال، به ۲۹۶ هزار و ۵۳۶ تن رسید که این میزان حاکی از رشد ۹۳ درصدی نسبت به مدت مشابه سال ۱۴۰۰ است. این شرکت، ۱۵۳ هزار و ۱۸۹ تن گندله در ۱۰ ماه سال پیش در بازارهای داخلی فروخته بود.

جمع فروش داخلی محصولات «فخوز» طی ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱، به دو میلیون و ۱۰۶ هزار و ۴۳۱ تن محصول رسید که این میزان در هم‌سنجی با مدت مشابه سال قبل، حاکی از رشد ۶۴ درصدی است. این شرکت در ۱۰ ماه سال گذشته، توانسته بود یک میلیون و ۲۸۳ هزار و ۷۶۷ تن محصول در بازارهای داخلی به فروش برساند.

شرکت فولاد خوزستان در ۱۰ ماه امسال، موفق به فروش ۶۷۲ هزار و ۱۷۰ تن بیلت و بلوم در بازارهای صادراتی شد که این میزان با رشد یک درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل همراه بوده است. «فخوز» در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۰، توانسته بود ۶۶۶ هزار و ۶۹۰ تن بیلت و بلوم را در بازارهای صادراتی به فروش برساند.

«فخوز» در ۱۰ ماه سال جاری، ۴۰۰ هزار و ۴۴۲ تن اسلب را روانه بازارهای صادراتی کرد. این شرکت در ۱۰ ماه پارسال، ۸۴۳ هزار و ۸۲۴ تن اسلب را روانه بازارهای صادراتی کرده بود.

جمع فروش صادراتی شرکت فولاد خوزستان در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱، به یک میلیون و ۹۷ هزار و ۵۸۹ تن محصول رسید. این شرکت در ۱۰ ماه سال گذشته، توانسته بود یک میلیون و ۵۵۱ هزار و ۱۹۵ تن محصول را در بازارهای صادراتی به فروش برساند.

شرکت فولاد خوزستان توانست طی ۱۰ ماه امسال، یک میلیون و ۷۳۸ هزار و ۷۷۲ تن بلوم و بیلت در بازارهای داخلی و صادراتی به فروش برساند که این میزان، نشان از رشد ۳۷ درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل دارد. این شرکت در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۰، توانسته بود در مجموع یک میلیون و ۲۶۹ هزار و ۳۹۱ تن بلوم و بیلت بفروشد.

«فخوز» موفق شده است در ۱۰ ماه سال جاری، یک میلیون و ۹۶ هزار و ۳۶ تن اسلب در بازارهای داخلی و صادراتی به فروش برساند. این شرکت در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۰، توانسته بود یک میلیون و ۳۲۸

هزار و ۸۶۵ تن اسلب در بازارهای داخلی و صادراتی بفروشد.

جمع فروش داخلی و صادراتی محصولات «فخوز» در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱، به سه میلیون و ۲۰۴ هزار و ۲۰ تن رسید که این میزان در هم‌سنجی با مدت مشابه سال قبل، ۱۳ درصد رشد داشته است. این شرکت در ۱۰ ماه سال گذشته، توانسته بود دو میلیون و ۸۳۴ هزار و ۹۶۲ تن محصول بفروشد.

### رشد ۴۳ درصدی درآمد حاصل از فروش بیلت و بلوم «فخوز»

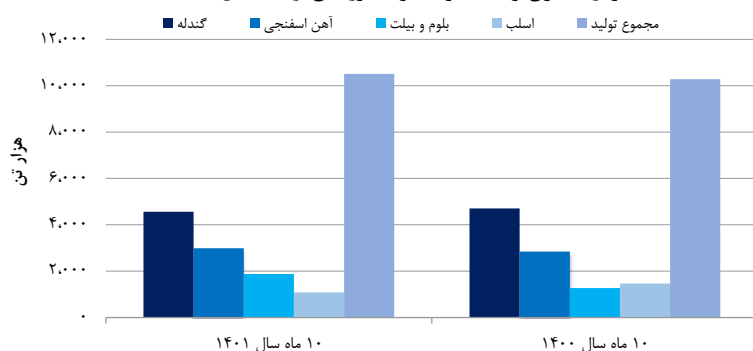
همان طور که در نمودار ۳ مشاهده می‌شود، شرکت فولاد خوزستان توانست در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱ از محل فروش بیلت و بلوم در بازار داخلی، ۱۴۸ هزار و ۵۰۵ میلیارد و ۲۸۶ میلیون ریال درآمد کسب کند که این میزان در هم‌سنجی با مدت مشابه سال قبل، ۹۳ درصد رشد داشته است. این شرکت در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۰، توانسته بود با فروش بیلت و بلوم در بازار داخلی، ۷۶ هزار و ۸۴۸ میلیارد و ۸۴۱ میلیون ریال درآمد داشته باشد.

«فخوز» در ۱۰ ماه نخست سال جاری، ۹۵ هزار و ۲۴۰ میلیارد و ۸۵۲ میلیون ریال از فروش اسلب در بازار داخلی درآمد داشت که این میزان نسبت به مدت مشابه سال قبل، ۲۴ درصد رشد داشته است. این شرکت در ۱۰ ماه سال گذشته، ۷۶ هزار و ۵۱۱ میلیارد و ۶۰۹ میلیون ریال اسلب در بازار داخلی فروخته بود.

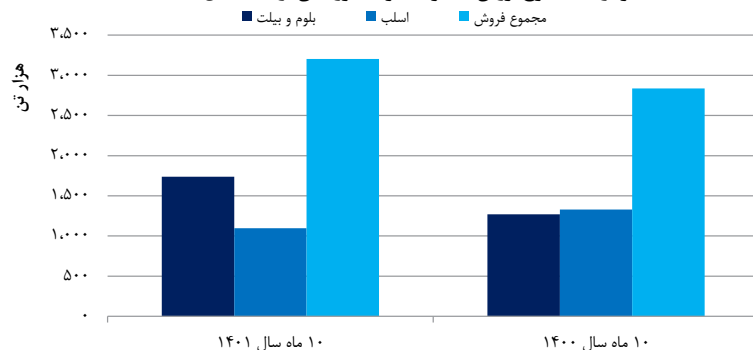
شرکت فولاد خوزستان در ۱۰ ماه امسال از فروش گندله در بازارهای داخلی، ۹ هزار و ۲۶۷ میلیارد و ۵۱۸ میلیون ریال درآمد کسب کرده است که این میزان، حاکی از رشد ۷۱ درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل است. این شرکت در مدت مشابه سال پیش، پنج هزار و ۳۹۵ میلیارد و ۱۰۳ میلیون ریال درآمد از فروش داخلی گندله داشت.

«فخوز» با فروش آهن اسفنجی در بازار داخلی طی ۱۰ ماه سال جاری، چهار هزار و ۱۹۲ میلیارد و ۴۷۷ میلیون ریال درآمد کسب کرد که این میزان

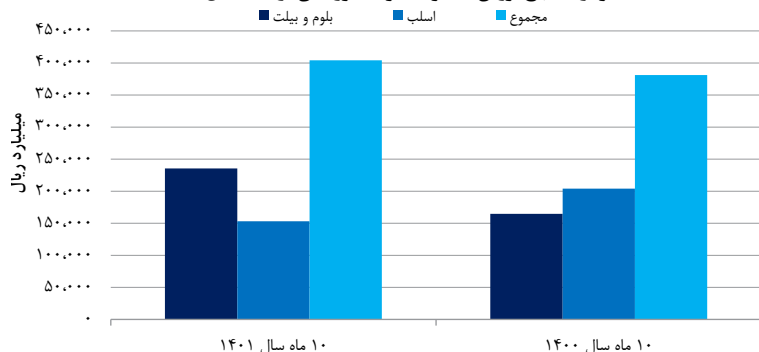
نمودار ۱- میزان تولید محصولات فولاد خوزستان در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱



نمودار ۲- مجموع فروش محصولات فولاد خوزستان در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱



نمودار ۳- مبلغ فروش محصولات فولاد خوزستان در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱



در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته، ۱۷ درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در ۱۰ ماه سال پیش، توانسته بود سه هزار و ۵۸۹ میلیارد و ۲۱۳ میلیون ریال درآمد از فروش آهن اسفنجی در بازار داخلی داشته باشد.

جمع درآمد شرکت فولاد خوزستان از فروش داخلی محصولات طی ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱، به ۲۵۷ هزار و ۲۰۶ میلیارد و ۱۳۳ میلیون ریال رسید که این میزان نسبت به مدت مشابه سال پیش، ۵۸ درصد رشد داشته است. این شرکت در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۰، توانسته بود ۱۶۲ هزار و ۳۴۴ میلیارد و ۷۶۶ میلیون ریال درآمد از فروش داخلی محصولات خود داشته باشد.

شرکت فولاد خوزستان طی ۱۰ ماه امسال، موفق به کسب درآمد ۸۷ هزار و ۱۱ میلیارد و ۶۲۲ میلیون ریال از محل صادرات بیلت و بلوم شد. این شرکت طی ۱۰ ماه سال ۱۴۰۰، درآمد ۸۷ هزار و ۹۵۵ میلیارد و ۵۵۰ میلیون ریالی از صادرات بیلت و بلوم داشته است.

«فخوز» در ۱۰ ماه سال جاری، موفق شد ۵۷ هزار و ۹۸۵ میلیارد و ۷۱۸ میلیون ریال درآمد از فروش اسلب در بازارهای صادراتی داشته باشد. این شرکت طی ۱۰ ماه سال قبل، توانسته بود ۱۲۷ هزار و ۵۶۶ میلیارد و ۹۶۵ میلیون ریال اسلب در بازارهای صادراتی به فروش برساند.

شرکت فولاد خوزستان توانست در ۱۰ ماه سال جاری، ۱۴۶ هزار و ۹۸۴ میلیارد و ۹۷۱ میلیون ریال درآمد از صادرات محصولات خود داشته باشد. این شرکت در ۱۰ ماه پارسال، ۲۱۸ هزار و ۸۱۱ میلیارد و ۹۲۳ میلیون ریال درآمد از صادرات محصولات خود کسب کرده بود.

درآمد حاصل از فروش بیلت و بلوم شرکت فولاد خوزستان در بازارهای داخلی و صادراتی طی ۱۰ ماه سال جاری، به ۲۳۵ هزار و ۵۱۶ میلیارد و ۹۰۸ میلیون ریال رسید که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال پیش، ۴۳ درصد افزایش یافته است. این شرکت توانسته بود در ۱۰ ماه سال قبل، ۱۶۴ هزار و ۸۰۴ میلیارد و ۳۹۱ میلیون ریال درآمد از فروش بیلت و بلوم داشته باشد.

جمع درآمد فروش داخلی و صادراتی شرکت فولاد خوزستان در ۱۰ ماه امسال، به ۴۰۴ هزار و ۱۹۱ میلیارد و ۱۰۴ میلیون ریال رسید که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال قبل، ۶ درصد افزایش یافته است. این شرکت در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۰، توانسته بود ۳۸۱ هزار و ۱۵۶ میلیارد و ۶۸۹ میلیون ریال درآمد داشته باشد.

«فخوز» در ۱۰ ماه سال جاری، توانست ۱۵۳ هزار و ۲۲۶ میلیارد و ۵۷۰ میلیون ریال اسلب در بازارهای داخلی و صادراتی به فروش برساند. فولاد خوزستان در ۱۰ ماه سال گذشته، ۲۰۴ هزار و ۷۸ میلیارد و ۵۷۴ میلیون ریال درآمد از فروش اسلب در بازارهای داخلی و صادراتی داشت.

در پایان ۱۰ ماه امسال رقم خورد؛

## افزایش ۳۸ درصدی در آمد حاصل از فروش شمش «کچاد»

جمع درآمد «کچاد» در ۱۰ ماه سال جاری بابت فروش شمش در بازارهای داخلی و صادراتی، به ۱۳۹ هزار و ۹۷ میلیارد و ۹۷۲ میلیون ریال رسید که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال پیش، ۳۸ درصد رشد یافته است. این شرکت در ۱۰ ماه سال گذشته، توانسته بود درآمد ۱۰۰ هزار و ۴۸۱ میلیارد و ۶۲۴ میلیون ریالی از فروش شمش در بازارهای داخلی و صادراتی کسب کند.

چادرملو در ۱۰ ماه سال جاری توانست در نیروگاه خود، دو میلیون و ۲۹۵ هزار و ۵۲۴ مگاوات ساعت برق تولید کند.

مجموع تولید چادرملو در ۱۰ ماه ابتدایی سال ۱۴۰۱، به ۱۴ میلیون و ۱۱۱ هزار و ۴۱ تن رسید. این شرکت در ۱۰ ماه سال قبل، ۱۴ میلیون و ۵۵۷ هزار و ۲۵۶ تن محصول تولید کرده بود.

### ■ فروش شمش چادرملو ۲۳ درصد

#### افزایش یافت

نمودار ۲ حاکی از آن است که پنج میلیون و ۳۳۵ هزار و ۸۲۸ تن کنسانتره شرکت معدنی و صنعتی چادرملو در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱ به فروش رسیده است. چادرملو در مدت مشابه سال قبل توانسته بود ۶ میلیون و ۵۵۸ هزار و ۲۱۰ تن کنسانتره به فروش برساند.

شرکت معدنی و صنعتی چادرملو طی ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱، موفق به فروش ۶۰ هزار و ۹۹۰ تن آپاتیت شد. این شرکت طی همین مدت در سال پیش، ۶۹ هزار و ۵۳۸ تن آپاتیت فروخته بود.

در شرکت معدنی و صنعتی چادرملو طی ۱۰ ماه

به مدت مشابه سال قبل است. این شرکت طی همین مدت در سال ۱۴۰۰، توانسته بود ۵۰ هزار و ۲۷۱ تن آپاتیت تولید کند.

در شرکت معدنی و صنعتی چادرملو طی ۱۰ ماه سال جاری، سه میلیون و ۲۶۱ هزار و ۸۷۴ تن گندله تولید شد که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال قبل، حاکی از رشد ۳ درصدی است. این شرکت در ۱۰ ماه سال قبل، سه میلیون و ۱۵۲ هزار و ۱۸۰ تن گندله تولید کرده بود.

«کچاد» در ۱۰ ماه امسال، یک میلیون و ۴۱۱ هزار و ۹۹۷ تن آهن اسفنجی تولید کرد که این میزان در هم‌سنجی با مدت مشابه پارسال، ۱۱ درصد افزایش یافته است. این شرکت در ۱۰ ماه سال قبل، موفق شده بود یک میلیون و ۲۶۶ هزار و ۵۵۰ تن آهن اسفنجی تولید کند.

تولید شمش فولادی شرکت معدنی و صنعتی چادرملو طی ۱۰ ماه امسال، به ۹۹۷ هزار و ۳۷۸ تن رسید که این میزان در مقایسه با مدت مشابه پارسال، ۱۵ درصد رشد داشته است. چادرملو طی ۱۰ ماه سال قبل، ۸۶۱ هزار و ۹۰۲ تن شمش فولادی تولید کرده بود.

به گزارش خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، شرکت معدنی و صنعتی چادرملو طی ۱۰ ماه نخست امسال توانست عملکرد مناسبی در تولید و فروش انواع محصولات خود به ویژه شمش، گندله و آهن اسفنجی را رقم بزند. برای مثال، تولید شمش فولادی «کچاد» در این مدت با رشد ۱۵ درصدی و مجموع فروش آن با افزایش ۲۳ درصدی در هم‌سنجی با مدت مشابه پارسال همراه بوده است.

### ■ رشد ۱۱ درصدی تولید آهن اسفنجی

#### «کچاد»

نمودار ۱ نشان می‌دهد که شرکت معدنی و صنعتی چادرملو توانسته است در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱، هشت میلیون و ۳۵۵ هزار و ۶۹۶ تن کنسانتره تولید کند. این شرکت در مدت مشابه سال قبل توانسته بود ۹ میلیون و ۲۲۶ هزار و ۳۵۳ تن کنسانتره تولید کند.

شرکت معدنی و صنعتی چادرملو طی ۱۰ ماه امسال، موفق به تولید ۵۸ هزار و ۵۵۹ تن آپاتیت شد که این میزان حاکی از رشد ۱۶ درصدی نسبت

سال ۱۴۰۰، توانسته بود ۴۹۶ هزار و ۹۸۵ تن شمش فولادی را در بازار داخلی بفروشد.

چادرمولو در ۱۰ ماه سال جاری توانست هفت هزار و ۲۲۹ تن نرمه گندله را در بازار داخلی به فروش برساند.

مجموع فروش داخلی چادرمولو در ۱۰ ماه سال جاری، به ۱۲ میلیون و ۳۹۴ هزار و ۹۵۷ تن رسید. این شرکت در ۱۰ ماه سال پیش، توانسته بود ۱۳ میلیون و ۶۵۴ هزار و ۷۴۴ تن محصول بفروشد.

چادرمولو در ۱۰ ماه امسال توانسته است ۲۲۰ هزار و ۴۰۹ تن شمش فولادی را در بازارهای صادراتی به فروش برساند. این شرکت در مدت مشابه سال گذشته، موفق به فروش صادراتی ۲۹۲ هزار و ۹۰۴ تن شمش فولادی شده بود.

مجموع فروش شمش فولادی «کچاد» در ۱۰ ماه سال جاری، به ۹۷۰ هزار و ۱۴۲ تن در بازارهای داخلی و صادراتی رسید که این میزان در همسنگی با مدت مشابه پارسال، حاکی از رشد ۲۳ درصدی است. این شرکت در مدت مشابه سال پیش، موفق به فروش ۷۸۹ هزار و ۸۸۹ تن شمش فولادی در بازارهای داخلی و صادراتی شده بود.

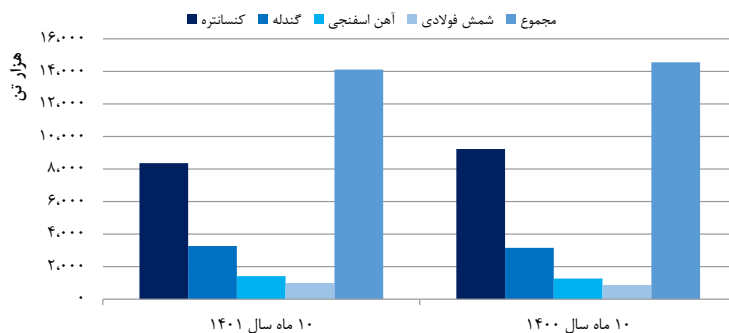
مجموع فروش داخلی و صادراتی چادرمولو در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱، به ۱۲ میلیون و ۶۱۵ هزار و ۳۶۶ تن رسید. این شرکت در ۱۰ ماه سال پیش، توانسته بود ۱۳ میلیون و ۹۴۷ هزار و ۶۴۸ تن محصول بفروشد.

### ■ رشد ۳ درصدی درآمد حاصل از فروش آپاتیت «کچاد»

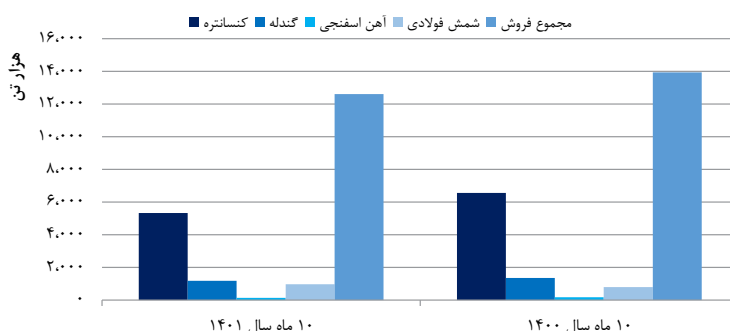
همان‌طور که در نمودار ۳ مشاهده می‌شود، شرکت معدنی و صنعتی چادرمولو توانسته است در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱ از محل فروش کنسانتره، ۱۴۶ هزار و ۳۵۹ میلیارد و ۱۷۵ میلیون ریال درآمد کسب کند. چادرمولو در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۰ موفق شده بود از محل فروش کنسانتره، ۱۹۴ هزار و ۳۳۹ میلیارد و ۵۸۷ میلیون ریال درآمد داشته باشد.

چادرمولو طی ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱، موفق به کسب درآمد یک هزار و ۳۷۹ میلیارد و ۴۰۱ میلیون ریالی از فروش آپاتیت شده است که این میزان نسبت به مدت مشابه سال پیش، ۳ درصد رشد داشته است.

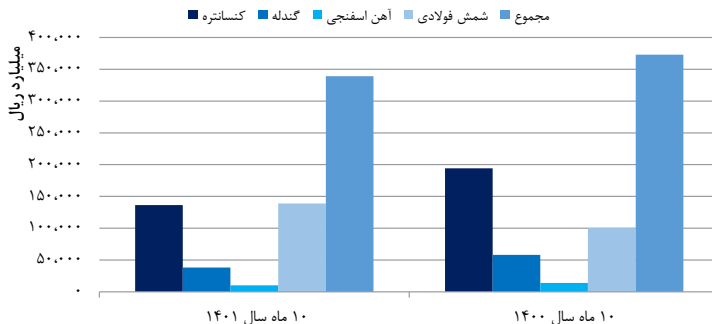
نمودار ۱- میزان تولید محصولات چادرمولو در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱



نمودار ۲- میزان فروش محصولات چادرمولو در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱



نمودار ۳- مبلغ فروش محصولات چادرمولو در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱



امسال، یک میلیون و ۱۷۸ هزار و ۵۵۵ تن گندله فروخته شد. این شرکت در ۱۰ ماه سال قبل، یک میلیون و ۳۵۴ هزار و ۱۵۳ تن گندله فروخته بود. «کچاد» در ۱۰ ماه سال جاری، موفق شد ۱۳۴ هزار و ۷۱۲ تن آهن اسفنجی به فروش برساند. این شرکت در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۰، موفق شده بود ۱۷۲ هزار و ۷۲۴ تن آهن اسفنجی بفروشد.

شرکت معدنی و صنعتی چادرمولو طی ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱، موفق به فروش ۷۶۷ هزار و ۷۳۳ تن شمش فولادی در بازار داخلی شد که این میزان نسبت به مدت مشابه سال پیش، از رشد ۵۴ درصدی برخوردار بوده است. این شرکت طی ۱۰ ماه

این شرکت طی همین مدت در سال قبل، یک هزار و ۳۳۲ میلیارد و ۱۷۴ میلیون ریال درآمد از محل فروش آپاتیت به دست آورده بود.

در شرکت معدنی و صنعتی چادرملو طی ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱ از فروش گندله، ۳۸ هزار و ۳۴۳ میلیارد و ۲۲۳ میلیون ریال درآمد حاصل شد. این شرکت در ۱۰ ماه سال قبل از فروش گندله، ۵۸ هزار و ۳۳۰ میلیارد و ۷۵۲ میلیون ریال درآمد کسب کرده بود. «کچاد» در ۱۰ ماه سال جاری، موفق شد ۱۰ هزار و ۴۵۳ میلیارد و ۲۷۳ میلیون ریال آهن اسفنجی به فروش رساند. این شرکت در ۱۰ ماه پارسال، ۱۴ هزار و ۱۷۸ میلیارد و ۸۰۲ میلیون ریال آهن اسفنجی فروخته بود.

شرکت معدنی و صنعتی چادرملو طی ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱، موفق به کسب درآمد ۱۰۷ هزار و ۸۷۳ میلیارد و ۲۷۸ میلیون ریالی از محل فروش شمش فولادی در بازار داخلی شد که این میزان در مقایسه

با مدت مشابه سال قبل، رشد ۸۶ درصدی را نشان می‌دهد. این شرکت در ۱۰ ماه سال گذشته، توانسته بود درآمد ۶۱ هزار و ۹۴۱ میلیارد و ۱۳۵ میلیون ریالی از محل فروش شمش در بازارهای داخلی کسب کند.

گفتنی است که «کچاد» در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱، توانسته است ۱۵۰ میلیارد و ۸۱۳ میلیون ریال درآمد از فروش نرمه گندله در بازارهای داخلی کسب کند.

مجموع درآمد چادرملو از فروش محصولات در بازار داخلی در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱، به ۳۰۵ هزار و ۲۱۴ میلیارد و ۴۵۷ میلیون ریال رسید. این شرکت در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۰، توانسته بود ۳۳۱ هزار و ۵۷۹ میلیارد و ۳۲۳ میلیون ریال درآمد از فروش محصولات خود در بازار داخلی به دست آورد.

چادرملو در ۱۰ ماه امسال، توانست به درآمد ۳۱ هزار و ۲۲۴ میلیارد و ۶۹۴ میلیون ریالی از فروش

شمش فولادی در بازارهای صادراتی دست یابد. این شرکت در ۱۰ ماه سال گذشته توانسته بود از محل صادرات شمش، درآمد ۳۸ هزار و ۵۴۰ میلیارد و ۴۸۹ میلیون ریالی داشته باشد.

جمع درآمد «کچاد» در ۱۰ ماه سال جاری بابت فروش شمش در بازارهای داخلی و صادراتی، به ۱۳۹ هزار و ۹۷ میلیارد و ۹۷۲ میلیون ریال رسید که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال پیش، ۳۸ درصد رشد یافته است. این شرکت در ۱۰ ماه سال گذشته، توانسته بود درآمد ۱۰۰ هزار و ۴۸۱ میلیارد و ۶۲۴ میلیون ریالی از فروش شمش در بازارهای داخلی و صادراتی کسب کند.

مجموع درآمد چادرملو در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱، به ۳۳۹ هزار و ۱۱۵ میلیارد و ۴۴۷ میلیون ریال رسید. این شرکت در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۰، توانسته بود ۳۷۲ هزار و ۷۰۷ میلیارد و ۴۶۴ میلیون ریال درآمد به دست آورد.



تا پایان آذر ماه امسال رخ داد؛

## افزایش ۲۴ درصدی تولید «ارفع»

مجموع تولید شرکت آهن و فولاد ارفع در ۱۰ ماه سال جاری، به یک میلیون و ۵۴۲ هزار و ۵۶۷ تن محصول رسید که این میزان در هم‌سنجی با مدت زمان مشابه سال پیش، رشد ۲۴ درصدی را نشان می‌دهد. این شرکت در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۰، توانسته بود یک میلیون و ۲۴۱ هزار و ۷۳۸ تن محصول تولید کند.

شرکت آهن و فولاد ارفع در ۱۰ ماه امسال توانسته است ۹۰ هزار و ۴۴۱ تن آهن اسفنجی را در بازار داخلی به فروش برساند. ضمن اینکه فروش صادراتی آهن اسفنجی ارفع طی این مدت، پنج هزار و ۲۴۸ تن بوده است و این شرکت موفق به فروش مجموع ۹۵ هزار و ۶۸۹ تن آهن اسفنجی در بازارهای داخلی و صادراتی شده است.

«ارفع» موفق شد طی ۱۰ ماه سال جاری، ۱۹۳ هزار و ۴۵۳ تن شمش فولادی را روانه بازارهای صادراتی کند که این میزان حاکی از رشد ۳۶ درصدی نسبت به مدت زمان مشابه سال ۱۴۰۰ است. این شرکت در ۱۰ ماه سال پیش، ۱۴۲ هزار و ۳۴۷ تن شمش فولادی را صادر کرده بود.

شرکت آهن و فولاد ارفع در ۹ ماه امسال، توانسته است ۷۲۸ هزار و ۹۰۱ تن شمش فولادی را در بازارهای

سال جاری، به یک میلیون و ۵۴۲ هزار و ۵۶۷ تن محصول رسید که این میزان در هم‌سنجی با مدت زمان مشابه سال پیش، رشد ۲۴ درصدی را نشان می‌دهد. این شرکت در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۰، توانسته بود یک میلیون و ۲۴۱ هزار و ۷۳۸ تن محصول تولید کند.

### ■ فروش صادراتی شمش «ارفع» ۳۶ درصد رشد پیدا کرد

نمودار ۲ نشان می‌دهد که شرکت آهن و فولاد ارفع در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱، توانسته است ۵۲۵ هزار و ۴۴۸ تن شمش فولادی را در بازار داخلی بفروشد که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال پیش، رشد ۲۷ درصدی را نشان می‌دهد. این شرکت توانسته بود در ۱۰ ماه سال گذشته، ۳۹۱ هزار و ۴۰۱ تن شمش فولادی را در بازار داخلی به فروش برساند.

به گزارش خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، شرکت آهن و فولاد ارفع تا پایان دی ماه ۱۴۰۱، به رشد قابل توجهی در تولید، فروش و درآمد محصولات خود به ویژه شمش فولادی دست یافت و همین مسئله در ارتباط با آهن اسفنجی نیز صادق بود. ضمن اینکه درآمد «ارفع» طی این مدت، با رشد ۵۷ درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل همراه بوده است.

### ■ رشد ۸ درصدی تولید شمش فولادی «ارفع»

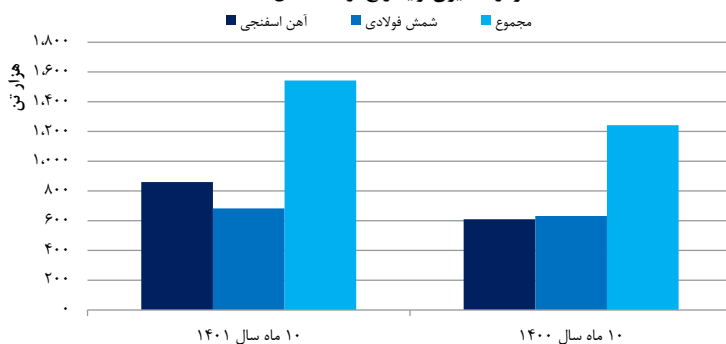
نمودار ۱ حاکی از آن است که شرکت آهن و فولاد ارفع در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱، توانسته است ۶۸۲ هزار و ۶۳۳ تن شمش فولادی تولید کند که این میزان نسبت به مدت زمان مشابه سال گذشته، ۸ درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در ۹ ماه سال قبل، ۶۳۱ هزار و ۶۲۲ تن شمش فولادی تولید کرده بود.

«ارفع» در ۱۰ ماه امسال، موفق به تولید ۸۵۹ هزار و ۹۴۴ تن آهن اسفنجی شده است که این میزان در مقایسه با مدت زمان مشابه سال ۱۴۰۰، از رشد ۴۱ درصد برخوردار بود. این شرکت در ۱۰ ماه سال پیش، توانسته بود ۶۱۰ هزار و ۱۱۶ تن آهن اسفنجی تولید کند.

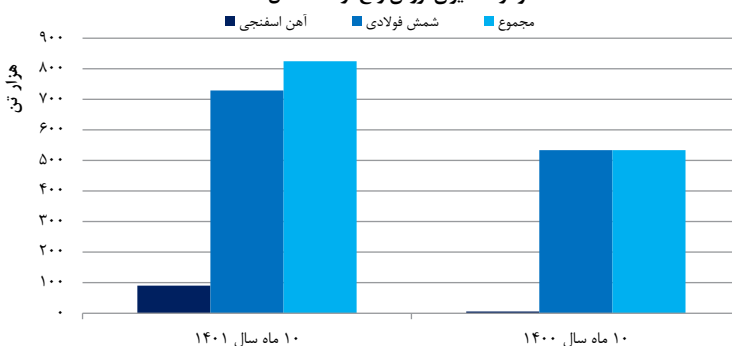
مجموع تولید شرکت آهن و فولاد ارفع در ۱۰ ماه



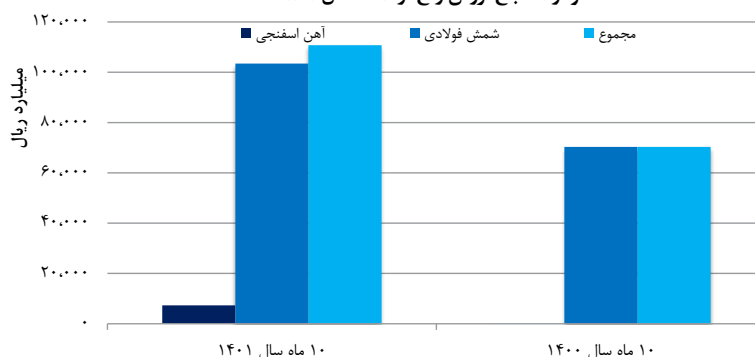
نمودار ۱- میزان تولید ارفع در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱



نمودار ۲- میزان فروش ارفع در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱



نمودار ۳- مبلغ فروش ارفع در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱



صادراتی کسب کرده بود.

درآمد «ارفع» در پایان ۱۰ ماه سال جاری، به ۱۱۰ هزار و ۷۸۱ میلیارد و ۸۸۱ میلیون ریال رسیده است که این میزان در مقایسه با مدت زمان مشابه سال پیش، حاکی از رشد ۵۷ درصدی است. این شرکت موفق به کسب درآمد ۷۰ هزار و ۳۴۰ میلیارد و ۵۰۶ میلیون ریال در پایان ۱۰ ماه سال ۱۴۰۰ شده بود.

کل درآمد فروش داخلی و صادراتی شمش فولادی شرکت آهن و فولاد ارفع در ۱۰ ماه امسال، به ۱۰۳ هزار و ۴۷۱ میلیارد و ۱۱۰ میلیون ریال رسید که این میزان نسبت به مدت مشابه سال گذشته، از رشد ۴۷ درصدی برخوردار بوده است. این شرکت در ۱۰ ماه سال قبل، درآمد ۷۰ هزار و ۳۴۰ میلیارد و ۵۰۶ میلیون ریال از فروش شمش خود در بازارهای داخلی و

داخلی و صادراتی بفروشد که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال پیش، رشد ۳۶ درصدی را نشان می‌دهد. این شرکت توانسته بود در ۱۰ ماه سال گذشته، ۵۳۳ هزار و ۷۴۸ تن شمش فولادی را در بازارهای داخلی و صادراتی به فروش برساند.

مجموع فروش شرکت آهن و فولاد ارفع در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱، به ۸۲۴ هزار و ۵۹۰ تن محصول رسید که این میزان در هم‌سنگی با مدت مشابه سال قبل، رشد ۵۴ درصدی را نشان می‌دهد. این شرکت در ۱۰ ماه پارسال توانسته بود در مجموع ۵۳۳ هزار و ۷۴۸ تن محصول در بازارهای داخلی و صادراتی به فروش برساند.

### افزایش ۵۷ درصدی درآمد «ارفع»

در نمودار ۳ مشاهده می‌شود شرکت آهن و فولاد ارفع از محل فروش شمش فولادی خود در بازار داخلی طی ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱، توانسته است ۷۵ هزار و پنج میلیارد و ۴۳۲ میلیون ریال درآمد کسب کند که این میزان در مقایسه با مدت مشابه پارسال، رشد ۴۶ درصدی را نشان می‌دهد. این شرکت در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۰، موفق شده بود ۵۱ هزار و ۱۸۲ میلیارد و ۹۳۲ میلیون ریال درآمد از فروش شمش فولادی در بازار داخلی به دست آورد.

«ارفع» در ۱۰ ماه امسال، توانسته است درآمد ۶ هزار و ۹۰۵ میلیارد و ۸۴۹ میلیون ریال از فروش آهن اسفنجی در بازار داخلی کسب کند. ضمن اینکه درآمد صادراتی حاصل از فروش آهن اسفنجی ارفع طی این مدت، ۴۰۴ میلیارد و ۹۲۲ میلیون ریال بوده است و این شرکت موفق به کسب درآمد مجموع هفت هزار و ۳۱۰ میلیارد و ۷۷۱ میلیون ریال از فروش آهن اسفنجی در بازارهای داخلی و صادراتی شده است.

شرکت آهن و فولاد ارفع در ۱۰ ماه سال جاری، ۲۸ هزار و ۴۶۵ میلیارد و ۶۷۸ میلیون ریال درآمد از فروش شمش فولادی در بازارهای صادراتی کسب کرد که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال پیش، حاکی از رشد ۴۸ درصدی است. این شرکت در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۰، توانست ۱۹ هزار و ۱۵۷ میلیارد و ۵۷۴ میلیون ریال درآمد از صادرات شمش فولادی خود کسب کند.

مدیرعامل شرکت آذر کاست:

## رونق تولید در گروه روزرسانی تجهیزات و ماشین آلات است

مدیرعامل شرکت آذر کاست، تولیدکننده قطعات چدنی گفت: دانش و تجربه و مواد اولیه کافی جهت ریخته‌گری و تولید انواع قطعات چدنی مورد نیاز صنایع مختلف در داخل کشور وجود دارد اما تحریم همچون دژی مستحکم در مقابل واردات ماشین آلات و دستگاه‌های به‌روز ایستاده و امکان تولید محصولات جدید از تولیدکنندگان داخلی را سلب کرده است.

همکاری با شرکت‌های تراکتورسازی و پمپ‌سازی در آن زمان منعقد کردیم. در حال حاضر قیمت ضایعات به حدود ۱۵ هزار و ۵۰۰ تومان به ازای هر کیلوگرم افزایش یافته است اما مجبوریم سفارش را بر اساس قیمت روز قرارداد تحویل دهیم. با وجود اینکه در قراردادهای خود قید می‌کنیم که قیمت نهایی محصول بر اساس قیمت روز زمان تحویل محاسبه خواهد شد اما متأسفانه مشتریان زیر بار این امر نمی‌روند و در چنین شرایطی نه تنها سود چندانی عاید تولیدکننده نخواهد شد بلکه ممکن است با زیان مالی نیز مواجه شود.

افتخاری در ادامه به معضل کمبود نیروی انسانی در واحدهای ریخته‌گری اشاره کرد و گفت: چند سری نسبت به انتشار آگهی استخدام در مجموعه اقدام کرده‌ایم اما همچنان موفق به جذب نیروی انسانی جدید نشده‌ایم. با وجود اینکه زمینه فعالیت در کارگاه‌های ریخته‌گری فراهم است و موقعیت‌های مختلف شغلی در بخش تولید وجود دارد، مشخص نیست که چرا افراد تمایلی به فعالیت در این عرصه ندارند. از سوی دیگر، افزایش قیمت حامل‌های انرژی نیز

### ■ افزایش بیش از ۵۰ درصدی قیمت ضایعات چدنی

مدیرعامل شرکت آذر کاست در ارتباط با چالش‌های تولید در ۱۰ ماهه سال جاری، مطرح کرد: نوسان قیمت مواد اولیه، مهم‌ترین چالشی است که در این مدت با آن مواجه بوده‌ایم. قیمت ضایعات چدنی در ابتدای سال ۱۴۰۱، حدود ۱۰ هزار تومان به ازای هر کیلوگرم بود و ما قراردادهای مختلف

کاظم افتخاری در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» بیان کرد: ریخته‌گری چدن با هدف تولید قطعات ماشین‌آلات صنعتی، کشاورزی و تراکتور مانند دوشاخ، فلاپول و توپی، خودروهای سنگین، جرثقیل، آسانسور و قطعات مورد نیاز در پمپ‌سازی همچون انواع پروانه، درپوش و فلنج در مجموعه آذر کاست انجام می‌شود. این شرکت در شهرک صنعتی شهید رجایی تبریز واقع شده است و قطعات فوق بر اساس سفارش مشتری در داخل مجموعه تولید می‌شود.

وی در خصوص تامین مواد اولیه مورد استفاده در این واحد تولیدی، عنوان کرد: شمش چدن، ماده اولیه اصلی مورد نیاز تولید انواع قطعات چدنی در مجموعه است و از فروآلیاژی‌هایی مانند فروسیلیس و فرومنگنز و خاک‌های نسوز استفاده می‌کنیم. علاوه بر این، ضایعات چدنی با قیمتی در حدود ۱۵ هزار و ۵۰۰ تومان به ازای هر کیلوگرم از بازار آزاد خریداری می‌شود و استفاده از آن به جای شمش چدنی مقرون به صرفه‌تر است.

با وجود اینکه زمینه فعالیت در کارگاه‌های ریخته‌گری فراهم است و موقعیت‌های مختلف شغلی در بخش تولید وجود دارد، مشخص نیست که چرا افراد تمایلی به فعالیت در این عرصه ندارند



ادامه فعالیت واحدهای ریخته‌گری کوچک‌مقیاس را بیش از پیش دشوار کرده است. از کوره‌های القایی در مجموعه استفاده می‌کنیم که اساس کار این کوره‌ها برق است اما هزینه برق نسبت به قبل به شدت افزایش یافته است. اگر ما موفق به پرداخت به موقع هزینه برق نشویم، با جریمه و قطعی برق کارخانه مواجه خواهیم شد که این مسئله مصادف با تعطیلی خط تولید است.

### ■ محکوم به ادامه تولید هستیم

وی تأکید کرد: از آنجایی که سرمایه‌هنگفتی را

راه‌اندازی کرده‌ایم. همچنین از دستگاه کوانتومتر به منظور بررسی میزان عناصر موجود در قطعات تولیدی استفاده می‌کنیم و تمام تلاش خود جهت رونق کیفیت محصولات را به کار گرفته‌ایم.

افتخاری در پاسخ به سوال خبرنگار «فلزات آنلاین» مبنی بر اینکه ارزیابی شما از شرایط صنعت ریخته‌گری در ایران در مقایسه با سایر کشورهای همسایه مانند ترکیه و حوزه خلیج فارس چیست، گفت: دولت‌های مختلف در این کشورها به منظور رونق و توسعه تولید، امتیازاتی را برای تولیدکنندگان در نظر می‌گیرند که از جمله آن‌ها می‌توان به یارانه انرژی اشاره کرد؛ این



در حالی است که دریافت انواع مالیات‌ها در کشور ما مانند مالیات مستقیم، مالیات بر ارزش افزوده و... تولیدکنندگان داخلی را در تنگنای اقتصادی قرار داده است و علاوه بر این شاهد افزایش چشمگیر قیمت برق و گاز واحدهای تولیدی هستیم. اگرچه هزینه نیروی انسانی در ایران مقرون به صرفه‌تر از این کشورهاست اما افزایش سایر هزینه‌های تولید، ادامه فعالیت تولیدکنندگان را دشوار ساخته است.

وی در ادامه با بیان اینکه برخی از قطعات تولیدی در مجموعه آذر کاست تا چند سال پیش به

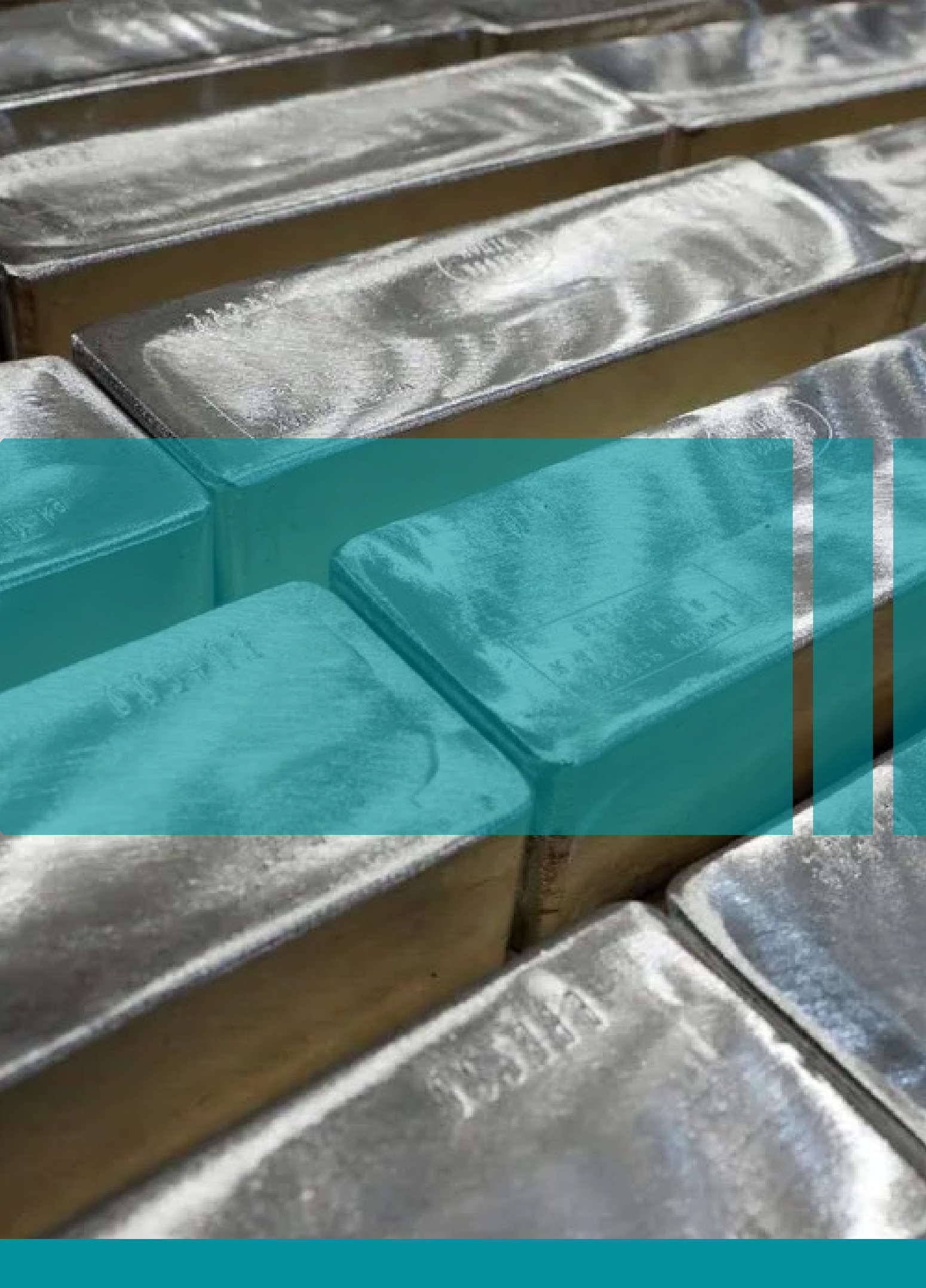
صرف راه‌اندازی خط تولید کرده‌ایم، علی‌رغم مشکلات فوق‌الذکر چاره‌ای جز ادامه فعالیت خود نداریم. در حال حاضر حدود ۴۰ تا ۵۰ نفر در مجموعه مشغول به کار هستند و همین که بتوانیم حقوق آن‌ها را در زمان مقرر پرداخت کنیم، به وظیفه خود در حوزه تولید عمل کرده‌ایم.

مدیرعامل شرکت آذر کاست با بیان اینکه تمهیدات لازم جهت تولید محصولات با کیفیت در مجموعه را اندیشیده‌ایم، خاطر نشان کرد: به منظور کنترل و ارتقای کیفیت محصولات تولیدی، آزمایشگاه متالوگرافی را در داخل شرکت

کشور ترکیه صادر می‌شد، اظهار داشت: با توجه به اینکه میزان تولید ما محدود بوده و افزایش تولید نیز مستلزم سرمایه‌گذاری و به‌روزرسانی خط تولید است، موفق به ادامه صادرات تولیدات خود نشدیم. ضمن اینکه میزان تولید خود را به ۶ تا هفت تن در روز کاهش داده‌ایم و در صورتی که شرایط تولید بهبود پیدا نکند، ناچار به توقف تولید خواهیم شد. این تولیدکننده قطعات چدنی با تأکید بر اهمیت به‌روزرسانی ماشین‌آلات و تجهیزات تولید، اظهار داشت: تا زمانی که تکنولوژی مورد استفاده در خطوط تولید کارگاه‌های ریخته‌گری به‌روز نشود و سرمایه‌گذاری‌های کافی نیز در این زمینه صورت نپذیرد، نمی‌توان آینده روشنی برای صنعت ریخته‌گری کشور متصور شد. تحریم، همچون دژی مستحکم در برابر واردات تکنولوژی و ماشین‌آلات جدید ایستادگی می‌کند و امیدواریم هرچه سریع‌تر، شاهد رفع تحریم‌ها و برقراری روابط تجاری با کشورهای مختلف باشیم. در حال حاضر هزینه واردات ماشین‌آلات و تجهیزات کامل یک خط تولید به‌روز از کشور ترکیه، حدود ۳۰ میلیارد تومان است و ما توانایی پرداخت چنین هزینه‌ای را نداریم.

افتخاری در همین راستا ادامه داد: متخصصان و نیروهای انسانی باتجربه‌ای در داخل مشغول به کار هستند که از دانش لازم برای تولید انواع قطعات چدنی برخوردارند. تحقق رونق تولید و صادرات قطعات چدنی، مستلزم به‌روزرسانی تجهیزات و خطوط تولید است که متأسفانه با توجه به مشکلات مذکور، امکان آن وجود ندارد. از سوی دیگر، دولت حمایت‌های لازم از واحدهای تولیدی را به عمل نمی‌آورد و دریافت تسهیلات بانکی هم دشوار شده است.

وی در پایان یادآور شد: اگر با تأمین سرمایه کافی موفق به واردات تجهیزات و ماشین‌آلات به‌روز شویم، تولید مجموعه به ۳۰ تن در روز افزایش خواهد یافت و برای فروش انواع قطعات تولیدی مجموعه، هم مشتریان داخلی و هم خارجی وجود دارد.



# آلومینیوم

تقویت برندسازی در کشور با اعتماد به تولیدکنندگان داخلی

شیشه عمر صنعت ریخته‌گری، در آستانه شکستن است

کاهش مقدار تقاضای داخلی آلومینیوم در چین

مدیرعامل شرکت گداز افشان آذر مطرح کرد:

## تقویت برندسازی در کشور با اعتماد به تولیدکنندگان داخلی

مدیرعامل شرکت گداز افشان آذر تولیدکننده قطعات آلومینیومی گفت: صنعتگران فعال در حوزه ریخته‌گری با تخصص و تجربه‌ای که در این زمینه دارند، اگر از حمایت‌های لازم برخوردار شوند و مصرف‌کنندگان هم به آن‌ها اعتماد کنند، بی‌شک آینده درخشانی را برای این صنعت رقم خواهند زد. محدودیت‌هایی که در مسیر واردات به وجود آمد، زمینه‌ساز فرصتی شد تا تولیدکنندگان داخلی بتوانند توانایی‌هایی خود را نشان داده و ثابت کنند که قابلیت رقابت با رقبای خارجی را دارند.

ساخت قالب مخصوص برای دستگاه دایکست برای تولید این نوع سفارشات، مقرون به صرفه نبوده و از روش قالب ریژه استفاده می‌کنیم. به عنوان مثال برای تولید ۱۰ هزار قطعه، ساخت قالب مخصوص دستگاه دایکست حدود ۱۰۰ تا ۱۵۰ میلیون تومان هزینه دارد اما ساخت قالب ریژه به طور کلی و با در نظر گرفتن وزن و ابعاد قطعه، در حدود ۱۵ میلیون تومان هزینه دارد. البته اگر مشتری سفارش قطعه در تناژ بالا و به صورت دائمی را داشته باشد امکان استفاده از این روش وجود ندارد.

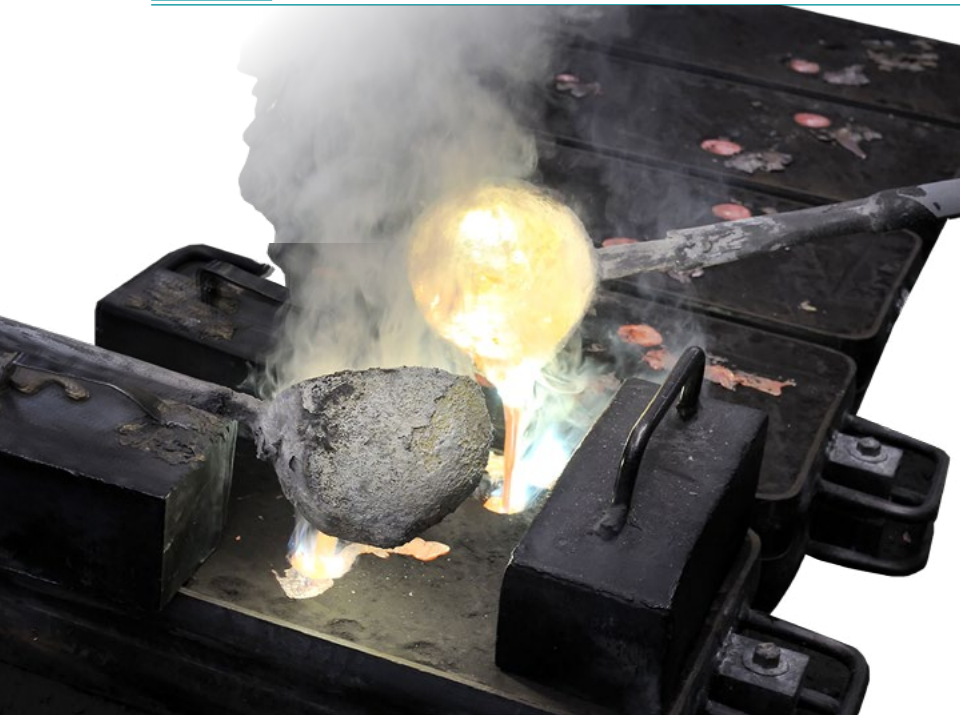
### توفیق اجباری

مدیرعامل شرکت گداز افشان آذر در رابطه با شرایط بازار مصرف، مطرح کرد: در حال حاضر بازار مصرف در شرایط مناسبی به سر می‌برد و وجود تحریم‌ها و کاهش واردات محصولات بی کیفیت به کشور، فرصتی را برای تولیدکنندگان داخلی

صنعتی هستیم. اگر در کنار تمام تلاش‌هایی که در این رابطه انجام می‌دهیم از مساعدت و یاری دولت از طریق اعطای وام‌هایی با بهره پایین برخوردار شویم، این پتانسیل را داریم که کارگاه ریخته‌گری آلومینیوم را به طور مستقل راه‌اندازی کنیم و به دلیل علاقه‌ای که به این حوزه داریم، در رشد صنعت کشور سهیم باشیم.

وی در رابطه با فرایند تولید قطعات آلومینیومی در این مجموعه، ابراز کرد: ریخته‌گری در این مجموعه به روش سنتی یا همان ماسه‌ای صورت می‌گیرد. ماسه مورد استفاده در این مجموعه ماسه «CO<sub>2</sub>» است اما اگر موفق به اجرای طرح‌های توسعه‌ای و افزایش مساحت کارگاه شویم، امکان استفاده از ماسه سیاه و ماشین‌آلات به‌روز ریخته‌گری را خواهیم داشت. این مجموعه در زمینه کار و طراحی قالب ریژه هم تجربه کافی دارد؛ با توجه به تناژ پایین سفارشات برخی از شرکت‌ها،

علی بهرامی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» بیان کرد: این مجموعه در یک برهه زمانی در زمینه تولید بیلت آلومینیومی فعالیت داشت اما پس از اینکه بسیاری از واحدهای تولیدی واقع در شهرک صنعتی البرز کوره‌های ذوب آلومینیوم نصب کرده و به تولید بیلت آلومینیومی مورد نیاز خود پرداختند، در حوزه ریخته‌گری آلومینیوم و سایر فلزات همچون چدن، مس و برنج به صورت سفارش محور مشغول به فعالیت شدیم. به دلیل موقعیت مکانی کارگاه در این شهرک صنعتی، سفارشات زیادی مبنی بر تولید قطعات ماشین‌آلات صنعتی و یا جایگزینی قطعاتی که به دلیل آسیب‌های وارد شده دیگر امکان استفاده از آن‌ها وجود ندارد را داریم. در حال حاضر به دلیل سابقه طولانی و تجربه بیش از ۲۲ سال فعالیت در این صنعت، به دنبال گسترش فعالیت‌های مجموعه و به‌روزرسانی فرایند تولید و تبدیل آن از روش سنتی به



فراهم کرد تا در زمینه ریخته‌گری در بازارهای داخلی عرض‌اندام کنند. واردات این محصولات بی کیفیت ناشی از ترجیح منفعت شخصی به منافع کشور توسط برخی از افراد سودجو بود که محدودیت‌های واردات این فرصت را از این افراد گرفت. در گذشته تولیدکنندگان داخلی به دلیل وجود اجناس نامرغوب خارجی، فضایی برای حضور و رقابت در بازار مصرف نداشتند اما اکنون این فرصت را به شرط افزایش کیفیت و کارایی محصولات دارند. تولیدکنندگان داخلی خواه ناخواه با رشد علم و تکنولوژی محکوم به پیشرفت و توسعه هستند؛ پس باید این فرصت را غنیمت بشماریم و از این فرصتی که به وجود آمده است به نحوه احسن برای رشد و تعالی صنعت کشور بهره ببریم. صنعتگران کشور با تخصص و تجربه‌ای که در این زمینه دارند، اگر از حمایت‌های لازم برخوردار شوند و مصرف‌کنندگان به استفاده از محصولات داخلی روی بیاورند، چشم‌انداز روشنی برای این صنعت می‌توان متصور شد.

بهرامی در رابطه با اینکه این شرکت توانایی تامین نیاز بازارهای داخلی را دارد، عنوان کرد: این واحد تولیدی سفارش‌محور بوده و توانایی تولید طیف گسترده‌ای از محصولات همچون قطعات مصرفی در صنایع خودروسازی و ساخت ماشین‌آلات صنعتی، را دارد. به دلیل وجود مهارت کافی در ذوب آلومینیوم و ریخته‌گری، در شهرک صنعتی البرز حرف اول را می‌زنیم و همین امر سبب شده تا اشخاص و یا واحدهای تولیدکننده دیگر، زمانی که با شرکت‌های بزرگ برای تولید یک قطعه و یا ساخت دستگاه و ماشین‌آلات، به توافق می‌رسند برای ریخته‌گری قطعات مورد نیاز خود به این مجموعه مراجعه کنند. شرکت گداز افشان آذر توانایی تامین نیازهای مختلف بازارهای داخلی را دارد؛ به عنوان مثال برخی از قطعات به کار رفته در یکی از ماشین‌آلات حفاری تونل که در استان خوزستان مورد استفاده قرار می‌گیرد، توسط این مجموعه ریخته‌گری و تولید شده است. از استان‌های دیگر مانند اصفهان، تبریز، خراسان رضوی و همچنین شرکت‌های بزرگ خودروسازی داخلی، برای تولید محصولات مورد نیاز

آن‌ها سفارش داشته‌ایم اما اکنون به دلیل اینکه برخی از این استان‌ها، صنعتی شده و خود توانایی ریخته‌گری قطعات پیچیده را دارند، تا حدودی، میزان درخواست سفارشات از استان‌های دیگر کاهش یافته است.

### ■ بقای برند سازمانی با اصل مشتری مداری

وی با اشاره به اقدامات مجموعه برای حفظ بازار مصرف، اظهار کرد: این مجموعه در این موقعیت برای حفظ و جلب بیش از پیش رضایت مشتریان، سیاست‌هایی در پیش گرفت از جمله حفظ روند تولید محصولات با کیفیت و مرغوب برای جلب اعتماد مصرف‌کنندگان و تبدیل آن‌ها به مشتری‌های ثابت. این مجموعه به اصل مشتری مداری و رفتار حرفه‌ای با مشتریان حتی زمانی که حساب‌های خود را تسویه نکرده و به مجموعه بدهکار هستند، همواره پایبند بوده است. همیشه قیمت منصفانه به مشتری پیشنهاد داده‌وسعی کرده‌ایم با راهنمایی آن‌ها بتوانیم بهترین خدمات و محصولات را ارائه دهیم. مواد اولیه مورد استفاده در این واحد تولیدی به صورت عمده، شمش آلپاژی و ضایعات خشک آلومینیومی است اما با توجه به کاربرد قطعه‌ای که مشتریان به ما سفارش می‌دهند، از شمش خالص

هم برای تولید قطعات استفاده می‌کنیم تا بتوانیم محصولی با کیفیت و مطابق با خواست مشتریان، ارائه دهیم. خوشبختانه به دلیل موقعیت کارگاه، برای تامین مواد اولیه با چالشی روبه‌رو نیستیم و به دلیل همکاری خوبی که با تامین‌کنندگان و مشتریان داریم، در برخی از موارد خوراک مورد نیاز ما را تامین می‌کنند.

مدیرعامل شرکت گداز افشان آذر در پایان با اشاره به آینده صنعت ریخته‌گری در کشور، خاطرنشان کرد: خوشبختانه آینده درخشانی در انتظار این صنعت است به شرط اینکه شرکت‌های بزرگ و مصرف‌کنندگان به تولیدکنندگان داخلی اعتماد کنند؛ به عنوان مثال، یکی از تولیدکنندگان ورق گالوانیزه در کشور، قطعات ۷۰ تنی مورد نیاز خود را از کشور چین وارد می‌کند که علاوه بر هزینه‌ای که برای خرید قطعات صرف می‌شود هزینه‌های هنگفتی را هم بابت حمل و نقل قطعه به کشور پرداخت می‌کند. قیمت قطعات چینی شاید بسیار مناسب باشد اما جای تاسف دارد که با وجود متخصصان و ریخته‌گران ماهر در کشور، نتوانیم این قطعه را در داخل تولید کنیم؛ به همین دلیل باید با همت و حمایت مسئولان، دست بر روی زانوی خود گذاشته و این صنعت را به قله موفقیت برسانیم.

مدیر کارگاه ریخته‌گری شاه‌پسندی:

## شیشه‌عمر صنعت ریخته‌گری، در آستانه شکستن است

مدیر کارگاه ریخته‌گری شاه‌پسندی، تولیدکننده قطعات آلومینیومی گفت: متأسفانه سرنوشت صنعت ریخته‌گری در کشور با توجه به مشکلاتی که تولیدکنندگان با آن دست و پنجه نرم می‌کنند، روشن نیست. همین موضوع باعث شده تا شرایط بازار مصرف در داخل ناامیدکننده باشد و صنعتگران داخلی امکان رقابت با رقبای خارجی را نداشته باشند.

تولیدکنندگان سردرگم مانده‌اند؛ اگر بخواهند این مبلغ را از مشتریان دریافت کنند آن‌ها نمی‌پذیرند، اگر هم این کار را انجام ندهند خود ملزم به پرداخت مالیات بر ارزش افزوده هستند.

### ■ نفس‌های تولید به شماره افتاده

مدیر کارگاه ریخته‌گری شاه‌پسندی با اشاره به چالش‌های دیگری که گریبان‌گیر تولیدکنندگان شده است، تصریح کرد: متأسفانه کاهش قدرت خرید مردم هم بی‌تأثیر بر شرایط بازار مصرف نبوده است. به عنوان مثال، قیمت دستگیره در که باید ۱۱۰ هزار تومان باشد با قیمت ۲۸۰ هزار تومان به فروش می‌رسد. در این میان کارگاه‌های ریخته‌گری غیرمجاز با فعالیت خود باری مضاعف بر دوش واحدهای تولیدی مجاز شده‌اند؛ این واحدهای غیرمجاز، بدون وجود مشکلاتی که واحدهای تولیدی مجاز با آن دست و پنجه نرم می‌کنند، به راحتی به فعالیت خود ادامه می‌دهند. واحدهای تولیدی مجاز علی‌رغم اینکه فعالیت شفاف و قانونی دارند، باید مشکلات بسیاری را متحمل شوند و در نهایت هم توانایی رقابت با کارگاه‌های غیرمجاز را نداشته باشند؛ به عنوان مثال به دلیل اینکه این کارگاه در شهرک صنعتی واقع شده است، به دلیل محدودیت‌هایی که در تأمین انرژی واحدهای صنعتی وجود دارد، برق مجموعه یک روز در هفته، قطع

تنها راهکاری که می‌تواند، باعث بهبود شرایط فعلی شود، این است که خود دولت دست به کار شود و با شناسایی کارگاه‌های غیرمجاز و ایجاد ثبات اقتصادی در کشور، از صنعتگران حمایت کند

صورت نمی‌گیرد. مشکلات و معضلات بی‌پایان تولید دلیلی شد تا تصمیم بگیریم فعالیت کارگاه را در پایان سال جاری خاتمه داده و غیرفعال کنیم؛ این در حالی است که در گذشته حدود ۷۵ نفر نیروی انسانی در این کارگاه مشغول به فعالیت بودند اما اکنون به شدت کاهش یافته است. از چهار دستگاه فعال که در دو شیفت کاری در این مجموعه فعال بودند، اکنون دو دستگاه با یک شیفت کاری در روند تولید مورد استفاده قرار می‌گیرند. در رابطه با مالیات بر ارزش افزوده،

مهدی شاه‌پسندی در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» بیان کرد: این کارگار در حوزه ریخته‌گری قطعاتی همچون دستگیره در و قطعات لوازم خانگی به روش ریخته‌گری تحت فشار (دایکست) فعالیت دارد. مواد اولیه مورد استفاده در این کارگاه، شمش آلیاژی آلومینیوم ۴۱۳ و شمش زاماک سه است. ماشین‌آلات مورد استفاده در این مجموعه، توانایی تولید قطعات کوچک را دارند و امکان تولید قطعاتی همچون، کارتل در این مجموعه وجود ندارد. متأسفانه اکنون به دلیل مشکلات عدیده‌ای که وجود دارد این مجموعه در آستانه غیرفعال شدن قرار گرفته است.

وی در خصوص موانع موجود در مسیر تولید، عنوان کرد: متأسفانه این موانع همچون حلقه‌های به هم پیوسته یک زنجیر، در روند تولید اختلال ایجاد کرده‌اند. از این موانع می‌توان به مالیات بر ارزش افزوده، کارگاه‌های ریخته‌گری غیرمجاز، واردات بی‌رویه محصولات، محدودیت‌های تأمین انرژی، قطعی برق واحدهای صنعتی و نوسانات قیمت مواد اولیه اشاره کرد. این عوامل سبب شده تا تعادل در میزان عرضه و تقاضا در بازار مصرف برقرار نشود؛ زمانی که صنعتگران محصول تولید می‌کنند تقاضا برای خرید وجود ندارد و زمانی که تقاضا برای محصول وجود دارد، عرضه محصولات

می‌شود و در کنار آن افت فشار گاز هم وجود دارد، در صورتی کارگاه‌های غیرمجاز فارغ از این مشکلات هستند زیرا امتیاز گاز و برق آن‌ها، غیرصنعتی بوده و محدودیت‌هایی که برای بخش صنعت در نظر گرفته می‌شود شامل حال آن‌ها نمی‌شود.

شاهپسندی با اشاره به اینکه دولت هیچ حمایتی از تولیدکنندگان به عمل نمی‌آورد ابراز کرد: تنها راهکاری که می‌تواند، باعث بهبود شرایط فعلی شود، این است که خود دولت دست

بازار داخلی نسبت به کشورهای همسایه بسیار ضعیف است. تولیدکنندگان به دلیل آینده نامعلوم و نوسانات قیمت‌ها، نمی‌توانند محصولات خود را بفروشند. با وجود اینکه انبارهای تامین‌کنندگان مواد اولیه پر از محصول است اما فروش خود را متوقف کرده‌اند. در این میان زمانی که ما نتوانیم خوراک مورد نیاز خود را تامین کنیم، دیگر قادر به ادامه تولید نیستیم. در حال حاضر رقیبان ما در منطقه، کشورهای عراق و ترکیه هستند؛ ترکیه با حمایت‌های

کنار بازار مصرف کشور عراق، امکان صادرات محصولات به افغانستان و سوریه هم وجود دارد اما ما از این فرصت غفلت کرده و بهره‌نمی‌بریم. واردات محصولات از کشور چین هم ضربه دیگری بود که بر بدنه صنعت ریخته‌گری فرود آمد.

### ■ لزوم حمایت از تولیدکنندگان

مدیر کارگاه ریخته‌گری شاهپسندی با بیان اینکه ماشین‌آلات مورد استفاده در این مجموعه خارجی هستند، اظهار کرد: دستگاه‌های دایکستی که در این مجموعه فعال هستند ساخت کشور روسیه است؛ در داخل هم تولیدکنندگانی در زمینه تولید این ماشین‌آلات فعالیت دارند اما تکنولوژی تولید و کیفیت این ماشین‌آلات به حدی نیست که با ماشین‌آلات خارجی قابلیت رقابت داشته باشند. خوشبختانه به دلیل وجود تعمیرکاران ماهر، در رابطه با تعمیر و نگهداری این دستگاه‌ها با چالشی روبه‌رو نیستیم.

شاهپسندی در پایان با اشاره به اینکه ایران از لحاظ منابع معدنی بسیار غنی است، خاطرنشان کرد: اگر حمایت لازم از تولیدکنندگان به عمل آید، به سبب وجود منابع غنی مواد معدنی و فلزی در کشور، به راحتی می‌توانیم مواد اولیه خود را تهیه کرده و در این باره مشکلی نداشته باشیم اما متأسفانه از این مزیت نمی‌توانیم استفاده کنیم. در خصوص تامین مالی هم با مشکلات بسیاری مواجه هستیم. در یک برهه زمانی برای اخذ وام جهت به‌روزرسانی ماشین‌آلات خط تولید، به بانک مراجعه کردیم اما به سبب وجود شرایط دشوار و سخت‌گیرانه موفق به اخذ وام نشدیم. هزینه خرید هر یک از دستگاه‌های دایکست به چهار میلیارد تومان می‌رسد؛ با این شرایط تولیدکنندگان توان خرید و به‌روزرسانی ماشین‌آلات را ندارد. اگر از تولیدکنندگان حمایت شود و موانعی که در مسیر واردات وجود دارند رفع شود، می‌توان به این مسیر ادامه داد.



به کار شود و با شناسایی کارگاه‌های غیرمجاز و ایجاد ثبات اقتصادی در کشور، از صنعتگران حمایت کند. در ماه گذشته یک نمایشگاه در حوزه ریخته‌گری در کشور عراق برگزار شد، در این نمایشگاه تنها چهار شرکت ایرانی حضور داشتند؛ در صورتی که ترکیه توانسته بود با حمایت از تولیدکنندگان خود نقش پررنگی را در این نمایشگاه ایفا کند.

وی در همین راستا ادامه داد: تولیدکنندگان داخلی با این شرایط، دیگر توان توسعه فعالیت‌های خود و جذب نیروی‌های جدید را ندارند؛ وضعیت

فراوانی که در این زمینه از تولیدکنندگان خود به عمل آورده، عملکرد خوبی در صنعت ریخته‌گری داشته است. اگر میزان مالیات در یاقتی از تولیدکنندگان داخلی کاهش یابد و زمینه صادرات محصولات به سایر کشورها فراهم شود، تولیدکنندگان داخلی می‌توانند در این حوزه حرفی برای گفتن داشته باشند و بازار مصرف از این حالت رکود خارج شود. این مجموعه توانایی صادرات محصولات به کشور عراق را دارد، در مقابل می‌تواند شمش آلومینیوم را وارد کشور کند؛ اما به دلیل موانعی که در مسیر صادرات وجود دارد این امر امکان‌پذیر نیست، در

## کاهش مقدار تقاضای داخلی آلومینیوم در چین

حجم واردات آلومینیوم اولیه چین در ماه نوامبر ۲۰۲۲ به بالاترین حد یک سال اخیر خود یعنی ۱۱۰ هزار و ۷۰۰ تن رسید که رقم تغییر قابل توجهی نسبت به روند صادرات اخیر این کشور بود.

حاضر نسبت به قیمت نقدی بورس فلزات لندن «LME» کاهش یافت.

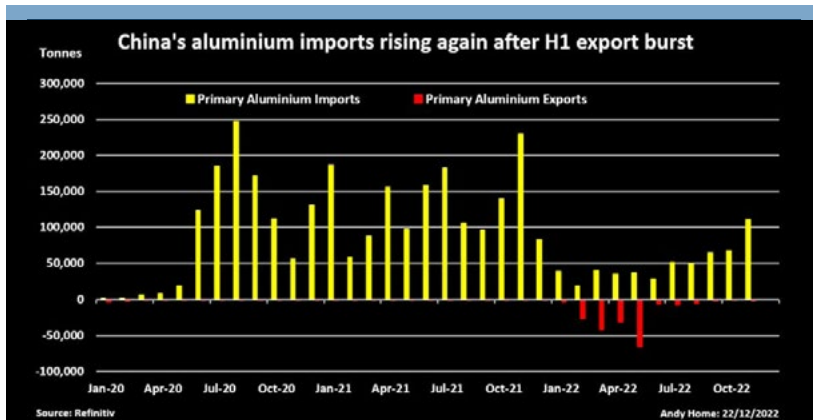
در حالی که تولید واحدهای ذوب اروپا به دلیل قیمت بالای انرژی تحت تأثیر قرار گرفته، روند تقاضا در این قاره در حال ورود به یک فاز رکودی است.

بیشترین بهره را ببرند. میزان پریمیوم در حال حاضر بسیار کاهش یافته است. این رقم برای عوارض گمرکی پرداخت نشده در اروپا از بیش از ۶۰۰ دلار در هر تن در ماه می ۲۰۲۲، به حدود ۲۵۰ دلار در حال

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از خبرگزاری رویترز، کشور چین در نیمه اول سال ۲۰۲۲ به صادرکننده خالص تبدیل شد و فلزات اولیه را به قاره اروپا و ایالات متحده آمریکا صادر کرد و آن‌ها توانستند از پریمیوم بالا در بازار فیزیکی







به نظر می‌رسد چین در حال تجربه بخشی از این رکود در روند تقاضا است؛ چراکه شتاب فرایند تولید در این کشور درست زمانی که قرنطینه ناشی از شیوع ویروس کرونا در چین در حال برداشته شدن است، متوقف می‌شود.

### تغییر روند در حجم صادرات

روند افزایش حجم صادرات آلومینیوم اولیه چین در حال تغییر است. حجم محموله‌های صادراتی از طریق دریا در مجموع ۱۹۰ هزار تن در هشت ماهه اول سال ۲۰۲۲ بوده که بالاترین حجم صادرات از سال ۲۰۱۰ است.

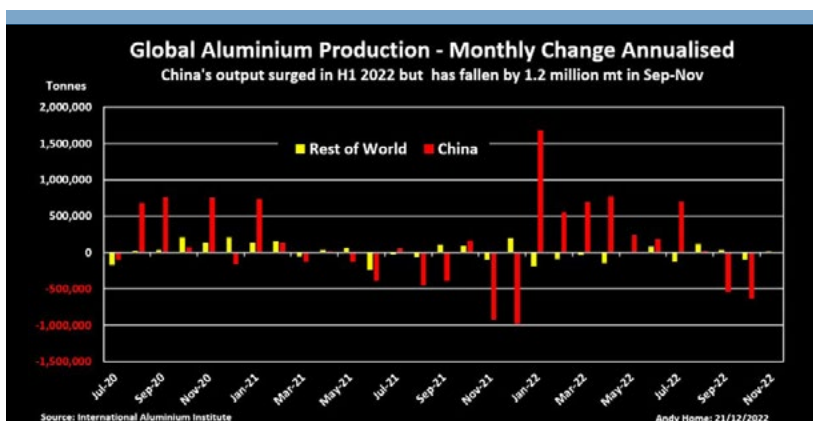
حجم صادرات در بازه زمانی ماه‌های سپتامبر تا نوامبر ۲۰۲۲ به حدود پنج هزار تن کاهش یافت و محموله‌های صادراتی با حجم بالا به مقاصد اروپا و ایالات متحده آمریکا، جای خود را به کشورهای آفریقایی داد.

تا ماه دسامبر سال ۲۰۲۲، حجم واردات نسبت به چند سال گذشته کاهش یافت و شامل فلزات روسی بود اما پس از آغاز جنگ میان روسیه و اوکراین در ماه فوریه ۲۰۲۲، کشورهای غربی از خرید فلزات روسیه امتناع ورزیدند.

حجم واردات روسیه در نوامبر ۲۰۲۲ به بالاترین حد خود در سال ۲۰۲۲ یعنی ۵۶ هزار تن رسید اما سهم واردات روسیه از ۸۵ درصد در ماه ژوئن ۲۰۲۲ به ۵۱ درصد کاهش یافت. این تعادل نسبی برگرفته از حجم صادرات از کشورهای چین و روسیه به طیف وسیعی از کشورها است که نشان از برتری چین نسبت به روسیه در زمینه صادرات آلومینیوم اولیه دارد.

شایان ذکر است که حجم واردات آلایز آلومینیوم کارنشته چین از زمان تغییر ساختاری افزایش حجم صادرات در سال ۲۰۱۹، به طور مداوم در حدود ۱۰۰ هزار تن در ماه باقی‌مانده است.

این تغییر گام با کاهش حجم واردات قراضه آلومینیوم در آستانه ممنوعیت برنامه‌ریزی شده در سال ۲۰۲۰ هم‌زمان شد. این ممنوعیت در



پایه در ماه‌های پایانی سال ۲۰۲۱، زمانی که چندین تولیدکننده مجبور به کاهش پیش‌بینی مجموع عملکرد سالانه بر اساس آمار دوره چند ماهه در طول بحران انرژی شدند، تشدید پیدا کرد.

برحسب حجم تولید سالانه، میزان پیش‌بینی مجموع عملکرد سالانه بر اساس آمار دوره چند ماهه چین از ماه آگوست ۲۰۲۲، حدود یک میلیون و ۲۰۰ هزار تن کاهش یافت. هرچند این رقم به اندازه کاهش حجم دو میلیون تنی در اواخر سال ۲۰۲۱ نیست اما همچنان یک کاهش قابل توجه با در نظر گرفتن افزایش حجم تولید در اوایل سال ۲۰۲۳ است. یکی از عوامل تاثیرگذار در این روند کاهش قیمت انرژی است.

اگرچه در فصل کم‌بارش زمستان ۲۰۲۳ هیچ سهمیه‌بندی برای قطع برق سراسری در چین وجود ندارد اما به استان‌های این کشور اختیاراتی برای مدیریت توازن برق محلی

آخرین لحظه رفع و با تعیین حجم خلوص محدودتر جایگزین شد. حجم واردات قراضه از آن زمان به بعد تاکنون، بدون هیچ تاثیری بر روند واردات آلایز ۶۰ درصد افزایش یافت.

### شتاب کند روند صادرات

تمایل مجدد چین برای واردات آلومینیوم اولیه با در نظر گرفتن کاهش حجم تقاضا در ارتباط با قرنطینه‌های مرتبط با ویروس کرونا و افزایش تولید داخلی چین در تضاد است.

آخرین برآوردهای موسسه بین‌المللی آلومینیوم (IAI) نشان داد که مقدار تولید مرجع چین در ماه نوامبر ۲۰۲۲ حدود ۷٫۲ درصد نسبت به مدت مشابه سال ۲۰۲۱ افزایش داشت و حجم تولید انباشته آن، ۳٫۱ درصد در ۱۱ ماهه اول سال ۲۰۲۲ افزایش پیدا کرد.

با این حال، قیاس حجم سالانه با کاهش حجم

## ■ تمایل چین در رسیدن به وضعیت مازاد تولید

تأثیر مقیاس تولید انباشته در چین با در نظر گرفتن قرنطینه‌های اعمال شده ناشی از شیوع ویروس کرونا و ضعف در بخش املاک بر حجم تقاضای داخلی این کشور پنهان ماند.

با برداشته شدن بخشی از محدودیت‌های اعمال شده ناشی از شیوع ویروس کرونا و با در نظر گرفتن خطر افزایش شیوع گونه جدید ویروس کرونا به نام اومیکرون، انتظار می‌رود رشد تولید در چین در سال ۲۰۲۳ دوباره احیا شود.

ذخیره‌سازی مجدد در انبارها لازمه فرایند احیا است. موجودی قابل رصد در بورس آتی شانگهای از ابتدای ژانویه ۲۰۲۳ تا کنون ۷۱ درصد کاهش یافته و در حال حاضر به حدود ۹۲ هزار و ۳۷۳ تن رسید که پایین‌ترین میزان از سال ۲۰۱۶ است.

هنوز خیلی زود است که اعلام شود افزایش حجم واردات در ماه دسامبر ۲۰۲۲ نشانه‌ای از اولیه بهبود وضعیت بخش آلومینیوم داخلی چین است اما می‌توان تغییر در روند بازار را از آن استنباط کرد. کسری ذخایر موجودی انبار کشورهای غربی در اوایل سال ۲۰۲۳ باعث جذب حجم قابل توجهی فلز از آسیا از جمله چین شد. بر این اساس، تنش در زنجیره تامین کاهش یافت و تمرکز بازار به سمت تضعیف روند تقاضا و پتانسیل انتقال مقادیر زیادی آلومینیوم به انبارهای بورس فلزات لندن معطوف شد.

بر همین اساس شکل‌گیری عدم تعادل در روند عرضه و تقاضا بین کشورهای شرقی و غربی دوباره در حال ایجاد شدن بوده و این چین است که به نظر می‌رسد ذخیره انبارهای این کشور کاهش یافته و نیازمند تامین فلزات بیشتر از بازار فیزیکی است.

مقدار فلز مورد نیاز چین بستگی به ایجاد توازن در سیستم برق‌رسانی توسط مقامات استانی درگیر سهمیه‌بندی برق در چین در ماه‌های باقی‌مانده از زمستان سال ۲۰۲۳ است.

تفویض شد و واحدهای ذوب توانستند بر حجم تولید خود بیفزایند.

در عین حال استان سیچوان در ماه آگوست به دلیل خشک‌سالی طولانی مدت در این استان پراب، برق را برای کاربران صنعتی از جمله واحدهای ذوب آلومینیوم سهمیه‌بندی کرد.

در چندین ماه گذشته، مقامات در استان یون‌نان به واحدهای ذوب اعلام کردند که باید نرخ بهره‌برداری خود را تا ۱۰ درصد کاهش دهند. این نرخ بهره‌برداری در ماه اکتبر ۲۰۲۲ به ۲۰ درصد افزایش یافت.

به گفته موسسه «AZ Global»، در ماه دسامبر ۲۰۲۲ چندین واحد ذوب در استان هنان چین به دلیل شرایط ضعیف بازار و فشار ناشی از محدودیت‌های اعمال شده برق محلی به دلیل زمستان کم بارش، مقدار تولید خود را ۱۰ درصد کاهش دادند.

به گزارش موسسه «AZ Global»، سهمیه‌بندی فصلی برق در ماه ژانویه ۲۰۲۳ به استان گوئیژو سرایت کرد و واحدهای ذوب محلی تا ۳۱ درصد ظرفیت خود را کاهش دادند.

در همین رابطه استان گوئیژو چین یک استان به نسبت کوچک با قابلیت تولید سالانه حدود یک میلیون تن آلومینیوم است اما استان یون‌نان یک مرکز روبه‌رشد تولید آلومینیوم مبتنی بر انرژی‌های تجدیدپذیر است.

محدودیت‌های ایجادشده برق در چین هم نتوانست بر تصمیم شرکت «Hongqiao»، بزرگ‌ترین شرکت خصوصی تولیدکننده آلومینیوم چین مبنی بر انتقال ظرفیت تولید بیشتری به استان یون‌نان تأثیر بگذارد.

با این حال، تمرکز واحدهای ذوب در استان‌های یون‌نان و سیچوان، زنجیره تامین داخلی چین را با منبع جدیدی از بی‌ثباتی در قالب بارندگی‌های فصلی مواجه کرد.

**آخرین برآوردهای  
موسسه بین‌المللی  
آلومینیوم (IAI) نشان  
داد که مقدار تولید مرجع  
چین در ماه نوامبر ۲۰۲۲  
حدود ۷,۲ درصد نسبت  
به مدت مشابه سال  
۲۰۲۱ افزایش داشت و  
حجم تولید انباشته آن،  
۳,۱ درصد در ۱۱ ماهه  
اول سال ۲۰۲۲ افزایش  
پیدا 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](http://www.arfasteel.com)

[info@arfasteel.com](mailto:info@arfasteel.com)

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

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



# مس

حفاری حجم قابل توجه سولفید در کانسار اکسید «Marimaca» در شیلی

درآمد «فباهنر» ۲۴ درصد رشد پیدا کرد

فروش «فملی» ۴۲ درصد رشد پیدا کرد

ارزشمند همچون قراضه مسی و برنجی

جسم بیمار تولید در انتظار درمان



# حفاری حجم قابل توجه سولفید در کانسار اکسید «Marimaca» در شیلی

شرکت «Marimaca Copper» روز پنج‌شنبه ۱۲ دسامبر ۲۰۲۲ از پتانسیل بالای استخراج سولفید از ذخایر کانسار اکسید «Marimaca» خود را در شیلی پرده برداشت.

برنامه ایجاد تعادل با استفاده از روش حفاری در حفره‌های پیش‌تر حفاری شده به منظور تهیه یک الگوی فضایی دقیق‌تر برای تعیین پارامترهای صحیح‌تر این کانسار در برآوردهای منابع معدنی در اوایل سال ۲۰۲۳ گنجانده شده است که هدف از آن، ارتقای منابع اکتشافی باقی‌مانده برای انجام یک مطالعه امکان‌سنجی تعیین‌کننده است.

طبق اطلاعات شرکت «S&P Global Market Intelligence»، کانسار «Marimaca» یکی از معدود اکتشافات بزرگ مس به شمار می‌آید که در دهه گذشته در سطح جهان انجام شده است. این پروژه در شمال شیلی و در نزدیکی بندر آنتوفاگاستا واقع شده است.

از زمان کشف اولیه این کانسار در سال ۲۰۱۶، شرکت «Marimaca Copper» مجموع استخراج منابع اکسید این کانسار را تقریباً برابر افزایش داد. اکنون از این کانسار با در نظر داشتن ۱۴۰ میلیون تن خاک حفاری شده برای مجموع عیار کل ۰٫۴۸ درصد مس حدود ۶۶۵ هزار و ۵۰۰ تن مس استخراج شده است. به علاوه با در نظر داشتن ۸۳ میلیون تن خاک حفاری شده برای مس با عیار ۰٫۳۹ درصد، حدود ۳۲۲ هزار و ۹۰۰ تن مس از این کانسار استخراج شده است.

سهام شرکت «Marimaca Copper» بعد از ارائه نتایج حفاری در روز ۱۵ دسامبر ۲۰۲۲ حدود ۰٫۲ درصد افزایش یافت. ارزش روز سهام بازار این شرکت ۲۶۳ میلیون و ۸۰۰ هزار دلار کانادا (۱۹۳ میلیون و ۳۰۰ هزار دلار آمریکا) است.

که اگرچه حفاری‌های قبلی با اهداف ژئوفیزیکی فروشیب شناسایی شده در سال‌های ۲۰۲۰ و ۲۰۲۱ با رگه‌های حاوی سولفیدهای مخلوط و ضایعات اضافی در عمق خاک تلاقی پیدا کردند اما حفاری با کد شناسایی «MAD-۲۲» نشان‌دهنده اولین تلاقی سولفید اولیه مهم تا به امروز است و می‌تواند یک ساختار تغذیه‌کننده پرعیار اولیه همان‌طور که تفسیرهای مدل زمین‌شناسی برای این کانسار ارائه شده است را نشان دهد.

وی در ادامه افزود که با تکمیل برنامه حفاری این شرکت در سال ۲۰۲۲، نتایج حفاری با کد شناسایی «MAD-22» در برنامه‌ریزی اکتشافی آینده شرکت «Marimaca Copper» در نظر گرفته خواهد شد.

کمپین حفاری ۲۰۲۲ شرکت «Marimaca Copper» شامل بیش از ۴۱ هزار و ۵۰۰ متر حفاری اکتشافی با روش جریان معکوس و حفاری الماس اکتشافی با روش حفاری در حفره‌های پیش‌تر حفاری شده در کانسار اکسید «Marimaca» در منطقه «MAMIX» به منظور تهیه یک الگوی فضایی دقیق‌تر برای تعیین پارامترهای صحیح‌تر این کانسار بود. طبق برآوردهای منابع معدنی اعلام شده در اکتبر ۲۰۲۲ در این کانسار ۱۹ هزار و ۵۸۰ متر از حدود ۲۸ هزار و ۳۷۴ متر حفاری برنامه‌ریزی شده در سال ۲۰۲۲ به اتمام رسیده است و در مجموع بیش از ۱۱۰ هزار متر حفاری از سال ۲۰۱۶ در کانسار اکسید «Marimaca» تکمیل شده است.

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از سایت «Mining.com»، کد شناسایی «MAD-۲۲» نشان‌دهنده یک حفره زمین‌شناسی و ژئوتکنیکی حاوی الماس است که در شرق ذخایر کانسار اکسید «Marimaca» قرار دارد و از طریق برآورد منابع معدنی دیواره کاواکی در سال ۲۰۲۲ حفاری آن انجام شد. همچنین در قسمت شرق کانسار اکسید «Marimaca» که کانی‌سازی با عیار بالا داشته و حاوی سنگ معدن کالکوپیریت است، این دو حفاری با یکدیگر تلاقی پیدا می‌کنند.

حفاری با کد شناسایی «MAD-۲۲» با سرحد پذیرفتاری مغناطیسی بالا شناسایی شده در کمپین ژئوفیزیکی ۲۰۲۰ مرتبط بود. این ناهنجاری مغناطیسی قابل توجه در زیر کانسار اکسید «Marimaca» فعلی به سمت شرق با همان شکل هندسی گسترده و بر روی لایه‌هایی قرار گرفته که میزبان کانی‌سازی رگه اکسید مس است. عرض واقعی این رگه کانی در این مرحله ناشناخته است.

در امتداد نمونه‌برداری‌های انجام‌شده از حفاری با کد شناسایی MAD-۲۲ از اکسیدها با ۲۴۰ متر نمونه‌برداری از خاک این معدن، مجموع عیار کل ۱٫۱ درصد مس در سطح دو منطقه جداگانه دارای اکسید و سولفید اولیه را نشان داد.

سرجیو ریورا، معاون اکتشاف شرکت «Marimaca Copper» در بیانیه‌ای مطرح کرد





# شرکت آلومینای ایران

جاذرم اولین تولیدکننده آلومینا در خاورمیانه



جاذرم قطب سوم تولیدش آلومینوم ایران



IRANALUMINA.IR  
INFO@IRANALUMINA

در پایان ۱۰ ماه امسال؛

## درآمد «فباهنر» ۲۴ درصد رشد پیدا کرد

مجموع درآمد حاصل از فروش داخلی و صادراتی و همچنین ارائه خدمات شرکت مس شهید باهنر در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱، به ۵۴ هزار و ۸۶۵ میلیارد و ۹۰۲ میلیون ریال رسیده است که این میزان نسبت به مدت مشابه سال گذشته، ۲۴ درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۰، توانسته بود ۴۴ هزار و ۳۳۰ میلیارد و ۳۱۲ میلیون ریال درآمد کسب کند.

است. این شرکت در ۱۰ ماه سال گذشته، توانسته بود هفت هزار و ۲۸۲ تن مقاطع برنجی تولید کند. شرکت مس شهید باهنر در ۱۰ ماه سال جاری، توانست ۹ هزار و ۵۹۹ تن تسمه و ورق برنجی تولید کند که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال پیش، ۹ درصد رشد داشته است. این شرکت در ۱۰ ماه سال قبل، هشت هزار و ۲۸۶ تن تسمه و ورق برنجی تولید کرده بود.

مجموع تولید «فباهنر» در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱، به ۲۹ هزار و ۵۶۶ تن محصول رسید که این میزان در همسنگی با مدت مشابه سال پیش، یک درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در ۱۰ ماه سال پیش، توانسته بود در مجموع ۲۹ هزار و ۱۱۰ تن محصول تولید کند.

### رشد ۱۱۰ درصدی فروش داخلی

#### تسمه و ورق مسی

نمودار ۲ حاکی از آن است که شرکت صنایع مس شهید باهنر در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱، توانسته است دو هزار و ۴۵ تن لوله مسی را در بازار داخلی به فروش برساند که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال پیش، ۱۰۸ درصد افزایش داشته است. این شرکت در ۱۰ ماه سال قبل، ۹۸۲ تن لوله مسی در بازار داخلی فروخته بود.

شرکت مس شهید باهنر طی ۱۰ ماه سال جاری، موفق به فروش یک هزار و ۳۸۵ تن مقاطع مسی در بازار داخلی شد. این شرکت در ۱۰ ماه سال گذشته، یک هزار و ۵۸۱ تن مقاطع مسی در بازار داخلی به فروش رسانده بود.

مشابه سال ۱۴۰۰، موفق به تولید سه هزار و ۸۱۶ تن لوله مسی شده بود.

«فباهنر» طی ۱۰ ماه سال جاری، توانست یک هزار و ۹۴۷ تن مقاطع مسی تولید کند. این شرکت در ۱۰ ماه سال پیش، دو هزار و ۲۶۰ تن مقاطع مسی تولید کرده بود.

شرکت مس شهید باهنر در ۱۰ ماه امسال، موفق شد ۶ هزار و ۷۳۵ تن تسمه و ورق مسی تولید کند. این شرکت در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۰، ۶ هزار و ۸۵۹ تن تسمه و ورق مسی تولید کرده بود.

همچنین «فباهنر» در ۱۰ ماه سال جاری، ۶۱۵ تن لوله برنجی تولید کرده است که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال قبل، یک درصد رشد داشته است. این شرکت در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۰، موفق به تولید ۶۰۷ تن لوله برنجی شده بود.

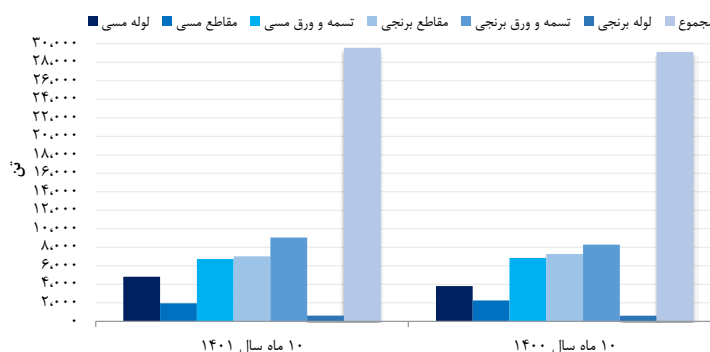
شرکت صنایع مس شهید باهنر طی ۱۰ ماه امسال، هفت هزار و ۲۲۰ تن مقاطع برنجی تولید کرده

به گزارش خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، عملکرد ۱۰ ماه سال جاری شرکت صنایع مس شهید باهنر نشان می‌دهد این شرکت توانسته است به رشد یک درصدی در تولید، ۲ درصدی در فروش و ۲۴ درصدی در درآمد حاصل از تولید و فروش محصولات مسی و آلیاژی خود تا پایان دی ماه ۱۴۰۱ دست پیدا کند. «فباهنر»، همواره یکی از شرکت‌های موفق کشور در حوزه صادرات بوده و عملکرد خوبی را به ویژه در صادرات لوله مسی به ثبت رسانده است.

### رشد ۲۶ درصدی تولید لوله مسی

نمودار ۱ نشان می‌دهد که شرکت صنایع مس شهید باهنر در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱، توانسته است چهار هزار و ۸۱۸ تن لوله مسی تولید کند که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال پیش، ۲۶ درصد افزایش داشته است. این شرکت در مدت

نمودار ۱- میزان تولید محصولات شرکت مس شهید باهنر در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱





«فباهر» در ۱۰ ماه امسال، توانسته است پنج هزار و ۳۵۲ تن تسمه و ورق مسی را در بازار داخلی به فروش برساند که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته، ۱۷ درصد افزایش داشته است. این شرکت در ۱۰ ماه سال پیش، چهار هزار و ۵۵۲ تن تسمه و ورق مسی در بازار داخلی فروخته بود. همچنین شرکت صنایع مس شهید باهنر موفق شد طی ۱۰ ماه امسال، ۲۹۹ تن لوله برنجی را در بازار داخلی بفروشد. این شرکت در ۱۰ ماه سال قبل، موفق به فروش ۴۳۴ تن لوله برنجی در بازار داخلی شده بود.

شرکت مس شهید باهنر در ۱۰ ماه سال جاری، چهار هزار و ۴۷۸ تن مقاطع برنجی را در بازار داخلی فروخته است. این شرکت در ۱۰ ماه سال پیش، چهار هزار و ۶۲۳ تن مقاطع برنجی را در بازار داخلی معامله کرده بود.

«فباهر» طی ۱۰ ماه امسال، موفق به فروش سه

هزار و ۵۵۳ تن تسمه و ورق برنجی در بازار داخلی شده است که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال پیش، ۳۹ درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در ۱۰ ماه سال گذشته، توانسته بود دو هزار و ۵۴۶ تن تسمه و ورق برنجی را در بازار داخلی به فروش برساند.

شرکت صنایع مس شهید باهنر در ۱۰ ماه سال جاری، ۱۷ هزار و ۱۱۲ تن محصول را در بازار داخلی به فروش رسانده است که این میزان، حاکی از رشد ۱۶ درصدی نسبت به مدت مشابه سال گذشته است. این شرکت طی ۱۰ ماه سال گذشته، ۱۴ هزار و ۷۱۸ تن محصول در بازار داخلی فروخته بود.

شرکت مس شهید باهنر در ۱۰ ماه سال جاری، یک هزار و ۲۴۲ تن لوله مسی را روانه بازارهای صادراتی کرد که این میزان در هم‌سنجی با مدت مشابه سال ۱۴۰۰، رشد ۲۵ درصدی داشته است. این شرکت در ۱۰ ماه سال گذشته، ۹۹۳ تن لوله مسی در

بازارهای صادراتی معامله کرده بود.

«فباهر» در ۱۰ ماه امسال، توانست ۲۱۶ تن مقاطع مسی را در بازارهای صادراتی به فروش برساند. این شرکت در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۰، موفق به فروش ۳۶۷ تن مقاطع مسی در بازارهای صادراتی شده بود.

شرکت صنایع مس شهید باهنر طی ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱، موفق شد ۷۹۳ تن تسمه و ورق مسی را در بازارهای صادراتی به فروش برساند. این شرکت طی ۱۰ ماه سال گذشته، یک هزار و ۶۷۳ تن تسمه و ورق مسی در بازارهای صادراتی فروخته بود.

مجموع فروش صادراتی شرکت صنایع مس شهید باهنر در ۱۰ ماه امسال، به دو هزار و ۴۵۷ تن محصول رسید. این شرکت در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۰، توانسته بود چهار هزار و ۳۲ تن محصول را روانه بازارهای صادراتی کند.

همچنین «فباهر» طی ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱، توانسته است ۹ هزار و ۷۱ تن محصول خدماتی در زمینه انواع محصولات مسی و آلیاژی عرضه کند. این شرکت در ۱۰ ماه سال گذشته، ۹ هزار و ۳۰۹ تن محصول خدماتی عرضه کرده بود.

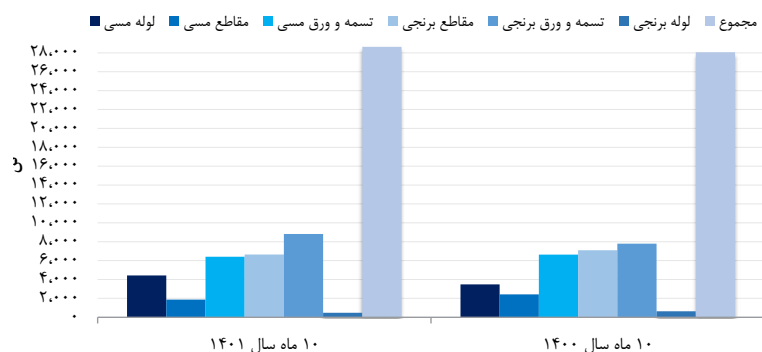
مجموع فروش شرکت مس شهید باهنر در ۱۰ ماه سال جاری، به ۲۸ هزار و ۶۴۰ تن محصول رسید که این میزان نسبت به مدت مشابه سال قبل، ۲ درصد رشد داشته است. این شرکت در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۰، توانسته بود ۲۸ هزار و ۵۹ تن محصول را به فروش رساند.

### رشد ۳۷ درصدی درآمد فروش داخلی «فباهر»

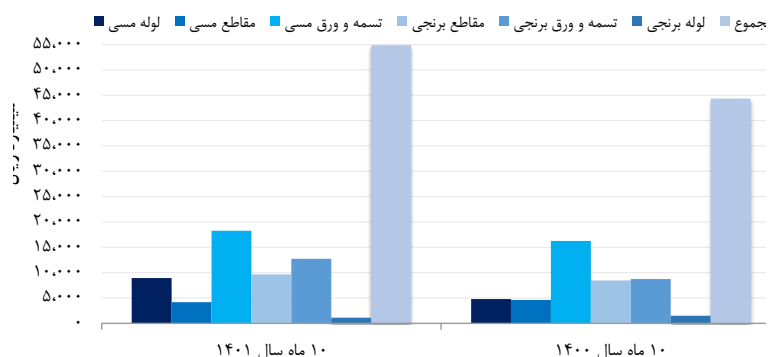
همان‌طور که در نمودار ۳ مشاهده می‌شود، شرکت صنایع مس شهید باهنر در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱، توانسته است درآمد پنج هزار و ۵۳۷ میلیارد و ۸۱۱ میلیون ریال از فروش لوله مسی در بازار داخلی به دست آورد که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال قبل، ۱۴۳ درصد افزایش داشته است. این شرکت در ۱۰ ماه سال گذشته، دو هزار و ۲۷۴ میلیارد و ۲۸۳ میلیون ریال درآمد از فروش لوله مسی در بازار داخلی کسب کرده بود.

شرکت مس شهید باهنر در ۱۰ ماه سال جاری،

نمودار ۲- میزان فروش محصولات شرکت مس شهید باهنر در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱



نمودار ۳- مبلغ فروش محصولات شرکت مس شهید باهنر در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱



پیش، دو هزار و ۲۷۱ میلیارد و ۹۱ میلیون ریال درآمد از فروش لوله مسی در بازارهای صادراتی کسب کرده بود.

«فباهنر» طی ۱۰ ماه امسال، ۵۱۸ میلیارد و ۸۵۰ میلیون ریال درآمد از فروش مقاطع مسی در بازارهای صادراتی به دست آورد. این شرکت در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۰، موفق به کسب درآمد ۸۳۰ میلیارد و ۱۲۷ میلیون ریالی از فروش مقاطع مسی در بازارهای صادراتی شده بود.

شرکت صنایع مس شهید باهنر در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱، درآمد یک هزار و ۹۲۷ میلیارد و ۹۷۳ میلیون ریال از فروش تسمه و ورق مسی در بازارهای صادراتی کسب کرد. این شرکت در ۱۰ ماه سال گذشته، سه هزار و ۸۳۵ میلیارد و ۸۹۰ میلیون ریال درآمد از فروش تسمه و ورق مسی در بازارهای صادراتی به دست آورده بود.

مجموع درآمد صادراتی «فباهنر» در ۱۰ ماه امسال، به پنج هزار و ۸۷۳ میلیارد و ۲۸۳ میلیون ریال رسیده است. این شرکت در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۰، توانسته بود هشت هزار و ۳۲۱ میلیارد و ۸۰۴ میلیون ریال درآمد از فروش صادراتی محصولات خود کسب کند.

همچنین شرکت صنایع مس شهید باهنر طی ۱۰ ماه سال جاری، چهار هزار و ۳۱۱ میلیارد و ۵۰۹ میلیون ریال درآمد از ارائه خدمات در زمینه محصولات مسی و آلیاژی کسب کرد که این میزان در هم‌سنجی با مدت مشابه سال ۱۴۰۰، نشان از رشد ۲۱ درصدی دارد. این شرکت در ۱۰ ماه سال قبل، سه هزار و ۲۶۰ میلیارد و ۱۷۲ میلیون ریال درآمد از ارائه خدمات به دست آورده بود.

مجموع درآمد حاصل از فروش داخلی و صادراتی و همچنین ارائه خدمات شرکت مس شهید باهنر در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱، به ۵۴ هزار و ۸۶۵ میلیارد و ۹۰۲ میلیون ریال رسیده است که این میزان نسبت به مدت مشابه سال گذشته، ۲۴ درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۰، توانسته بود ۴۴ هزار و ۳۳۰ میلیارد و ۳۱۲ میلیون ریال درآمد کسب کند.

شرکت در ۱۰ ماه سال قبل، هفت هزار و ۴۳۸ میلیارد و ۳۶۶ میلیون ریال درآمد از فروش مقاطع برنجی در بازار داخلی کسب کرده بود.

«فباهنر» در ۱۰ ماه امسال، موفق به کسب درآمد ۹ هزار و ۵۲۶ میلیارد و ۸۵۹ میلیون ریال از فروش تسمه و ورق برنجی در بازار داخلی شد که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال پیش، ۶۶ درصد افزایش داشته است. این شرکت در ۱۰ ماه سال گذشته، توانسته بود پنج هزار و ۷۳۰ میلیارد و ۱۲۹ میلیون ریال درآمد از فروش تسمه و ورق برنجی در بازار داخلی به دست آورد.

شرکت صنایع مس شهید باهنر توانست طی ۱۰ ماه سال جاری، ۴۴ هزار و ۹۶۱ میلیارد و ۱۱۰ میلیون ریال درآمد از فروش محصولات خود در بازار داخلی به دست آورد که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال قبل، ۳۷ درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در ۱۰ ماه سال قبل، ۳۲ هزار و ۶۴۸ میلیارد و ۳۳۶ میلیون ریال درآمد از فروش محصولات خود در بازار داخلی کسب کرده بود.

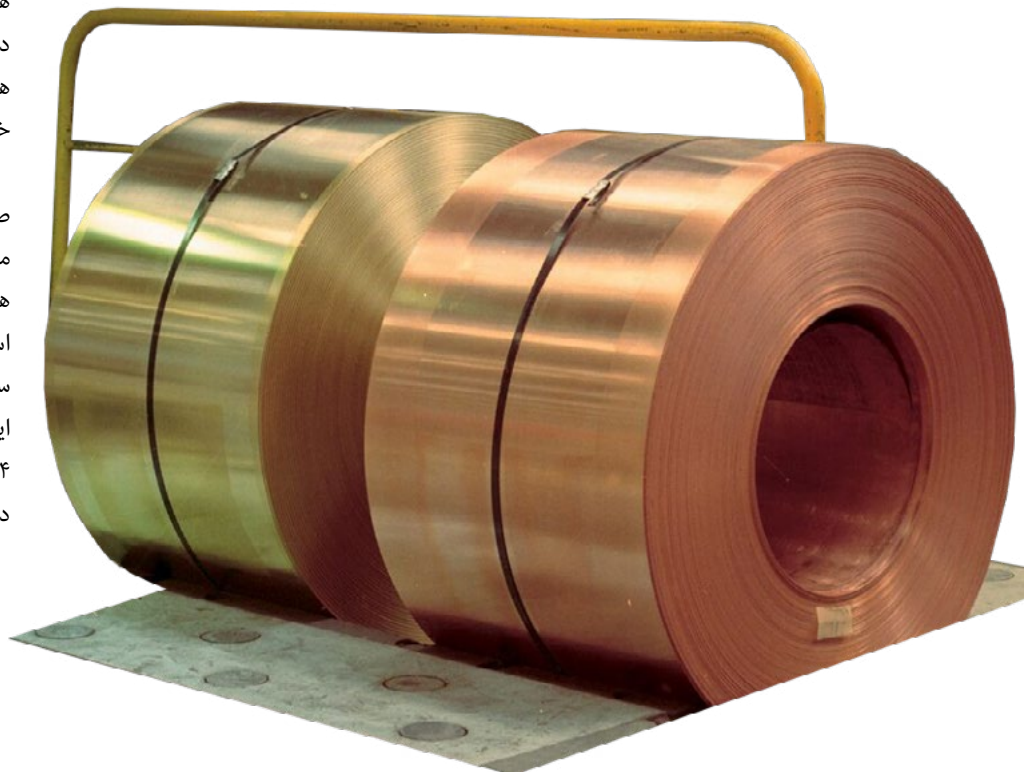
شرکت مس شهید باهنر در ۱۰ ماه سال جاری، توانست سه هزار و ۲۰ میلیارد و ۴۱۲ میلیون ریال درآمد از فروش لوله مسی در بازارهای صادراتی کسب کند که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته، ۳۳ درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در ۱۰ ماه سال

موفق به کسب درآمد سه هزار و ۵۸۸ میلیارد و ۴۰۹ میلیون ریال از فروش مقاطع مسی در بازار داخلی شده است. این شرکت در ۱۰ ماه سال پیش، سه هزار و ۷۲۰ میلیارد و ۵۵۷ میلیون ریال درآمد از فروش مقاطع مسی در بازار داخلی به دست آورده بود.

«فباهنر» طی ۱۰ ماه امسال، توانسته است ۱۶ هزار و ۹۷ میلیارد و ۸۲۶ میلیون ریال درآمد از فروش تسمه و ورق مسی در بازار داخلی کسب کند که این میزان در هم‌سنجی با مدت مشابه سال قبل، ۳۲ درصد افزایش داشته است. این شرکت در ۱۰ ماه سال پیش، ۱۲ هزار و ۱۴۹ میلیارد و ۴۰۶ میلیون ریال درآمد از فروش تسمه و ورق مسی در بازار داخلی کسب کرده بود.

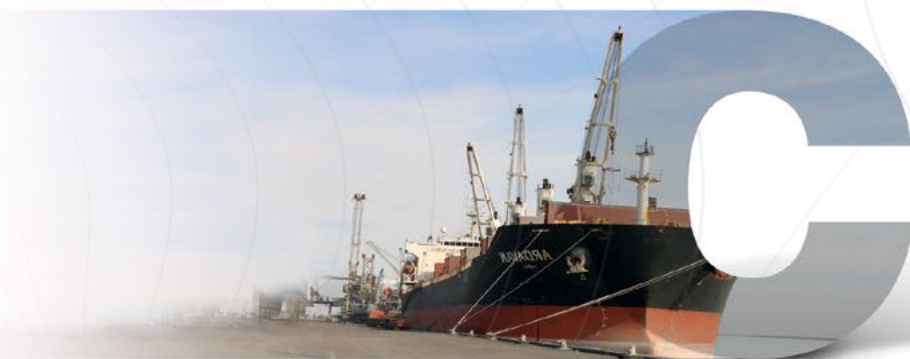
شرکت صنایع مس شهید باهنر طی ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱، موفق به کسب درآمد یک هزار و ۱۵۰ میلیارد و ۱۵۰ میلیون ریالی از فروش لوله برنجی در بازار داخلی شده است. این شرکت در ۱۰ ماه سال گذشته، توانسته بود درآمد یک هزار و ۳۳۵ میلیارد و ۵۹۵ میلیون ریال از فروش لوله برنجی در بازار داخلی به دست آورد.

شرکت مس شهید باهنر در ۱۰ ماه سال جاری، ۹ هزار و ۱۹۵ میلیارد و ۵۵ میلیون ریال درآمد از فروش مقاطع برنجی در بازار داخلی کسب کرد که این میزان، حاکی از رشد ۲۳ درصدی نسبت به مدت زمان مشابه سال گذشته است. این



شرکت چندوجهی  
فولاد لجستیک

بزرگ ترین شرکت ریلی حمل مواد اولیه کشور



Steel Logistic Co.

 [www.mslc.ir](http://www.mslc.ir)

 [info@mslc.ir](mailto:info@mslc.ir)

در پایان ۱۰ ماه ۱۴۰۱ رخ داد؛

## افزایش ۴۲ درصدی فروش «فملی»

مجموع فروش داخلی و صادراتی «فملی» طی ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱، به سه میلیون و ۳۹۵ هزار و ۷۴۷ تن محصول رسید که این میزان حاکی از رشد ۴۲ درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل است. این شرکت در ۱۰ ماه سال پیش، توانسته بود دو میلیون و ۳۷۹ هزار و ۵۳ تن محصول را در بازارهای داخلی و صادراتی بفروشد.

اکسید مولیبدن صادراتی تولید کرده بود. مجموع تولید شرکت ملی صنایع مس ایران در ۱۰ ماه سال جاری، به ۴۸ میلیون و ۶۱۸ هزار و ۵۳۵ تن محصول رسید که این میزان نسبت به مدت مشابه سال گذشته، ۲ درصد افزایش یافته است. این شرکت در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۰، توانسته بود در مجموع ۴۷ میلیون و ۵۰۶ هزار و ۷۹۶ تن محصول تولید کند.

### ■ فروش سنگ سولفور «فملی» ۳۳

#### درصد رشد پیدا کرد

نمودار ۲ حاکی از آن است که شرکت ملی صنایع مس ایران در ۱۰ ماه سال جاری، توانسته است ۱۵۲ هزار و ۴۹ تن کاتد مس را در بازارهای داخلی به فروش برساند که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال پیش، ۲۱ درصد رشد داشته است. این شرکت در ۱۰ ماه سال گذشته، ۱۲۵ هزار و ۹۸ تن کاتد در بازارهای داخلی فروخته بود.

«فملی» در ۱۰ ماه امسال، توانسته است ۶۴۰ هزار و ۵۸۵ تن اسید سولفوریک را در بازارهای داخلی به فروش برساند که این میزان نسبت به مدت مشابه سال گذشته، ۸ درصد افزایش یافته است. این شرکت در ۱۰ ماه سال پیش، ۵۹۲ هزار و ۳۴۵ تن اسید سولفوریک در

۷۶۶ هزار و ۴۹۲ تن اسید سولفوریک تولید کند که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال پیش، ۱۰ درصد رشد داشته است. این شرکت در ۱۰ ماه سال قبل، ۶۹۴ هزار و ۸۶۳ تن اسید سولفوریک تولید کرده بود. شرکت ملی صنایع مس ایران در ۱۰ ماه سال جاری، ۸۸۱ هزار و ۵۲۸ تن کنسانتره مس تولید کرد. این شرکت در ۱۰ ماه سال پیش، موفق به تولید یک میلیون و ۲۹ هزار و ۵۶۸ تن کنسانتره مس شده بود.

شرکت مس در ۱۰ ماه سال جاری، هفت هزار و ۱۲۵ تن کنسانتره مولیبدن تولید کرد که این میزان از رشد ۵ درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل برخوردار بوده است. این شرکت در مدت زمان مشابه سال ۱۴۰۰، توانسته بود ۶ هزار و ۷۵۶ تن کنسانتره مولیبدن تولید کند.

«فملی» طی ۱۰ ماه امسال، توانست ۷۷۳ تن کنسانتره طلا و نقره تولید کند که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال پیش، ۸ درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در ۱۰ ماه سال گذشته، ۷۱۶ تن کنسانتره طلا و نقره تولید کرده بود.

شرکت مس طی ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱، موفق به تولید ۴۰۸ تن اکسید مولیبدن صادراتی شد. این شرکت در ۱۰ ماه نخست سال گذشته، ۹۲۰ تن

به گزارش خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین»، شرکت ملی صنایع مس ایران در پایان ۱۰ ماه امسال، عملکرد مناسبی در فروش و صادرات انواع محصولات خود به ویژه کاتد داشته و درآمد این شرکت تا پایان ۱۰ ماه سال جاری، با رشد ۲ درصدی نسبت به مدت مشابه سال پیش همراه بوده است.

### ■ رشد ۵ درصدی تولید کنسانتره

#### مولیبدن «فملی»

نمودار ۱ نشان می‌دهد که شرکت ملی صنایع مس ایران در ۱۰ ماه امسال، توانسته است ۲۴۶ هزار و ۶۲۰ تن کاتد مس تولید کند که این میزان با رشد ۳ درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل همراه بوده است. این شرکت طی ۱۰ ماه سال ۱۴۰۰، موفق به تولید ۲۳۹ هزار و ۴۳ تن کاتد مس شده بود.

شرکت مس در ۱۰ ماه سال جاری، توانسته است ۴۶ میلیون و ۵۷ هزار تن سنگ سولفور تولید کند که این میزان در مقایسه با مدت زمان مشابه سال ۱۴۰۰، یک درصد افزایش داشته است. این شرکت در مدت زمان مشابه سال گذشته، ۴۵ میلیون و ۴۰۵ هزار تن سنگ سولفور تولید کرده بود.

«فملی» طی ۱۰ ماه امسال، توانسته است



بازارهای داخلی فروخته بود.

شرکت مس در ۱۰ ماه سال جاری، ۶ هزار و ۳۵۴ تن کنسانتره مولیبدن را در بازارهای داخلی به فروش رسانده است که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال پیش، رشد ۲۸ درصدی را نشان می‌دهد. این شرکت در ۱۰ ماه سال گذشته، چهار هزار و ۹۴۲ تن کنسانتره مولیبدن را در بازارهای داخلی فروخته بود.

«فملی» طی ۱۰ ماه سال جاری، موفق به فروش ۶۱۰ تن کنسانتره طلا و نقره در بازارهای داخلی شده است. این شرکت در ۱۰ ماه سال پیش، ۷۳۳ تن کنسانتره طلا و نقره در بازارهای داخلی فروخته بود.

شرکت مس در ۱۰ ماه امسال، توانست یک میلیون و ۸۵۶ هزار و ۷۰۶ تن سنگ سولفور را در بازارهای داخلی به فروش برساند که این میزان حاکی از رشد ۳۳ درصدی نسبت به مدت زمان مشابه سال قبل بوده است. این شرکت طی ۱۰ ماه سال گذشته، یک میلیون و ۳۸۷ هزار و ۷۸۲ تن سنگ سولفور را در بازارهای داخلی فروخته بود.

شرکت ملی صنایع مس ایران طی ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱، موفق شد سه میلیون و ۳۱۸ هزار و ۶۱۰ تن محصول را در بازارهای داخلی به فروش برساند که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال ۱۴۰۰، با رشد ۴۷ درصدی همراه بوده است. این شرکت در ۱۰ ماه سال پیش، دو میلیون و ۲۵۲ هزار و ۲۲۷ تن محصول را در بازارهای داخلی فروخته بود.

شرکت مس در ۱۰ ماه سال جاری، ۷۵ هزار و ۹۵۲ تن کاتد مس را روانه بازارهای صادراتی کرد. این شرکت در ۱۰ ماه سال پیش، ۱۲۴ هزار و ۷۴۶ تن کاتد مس در بازارهای صادراتی فروخته بود.

شرکت ملی صنایع مس ایران در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱، توانسته است ۲۲۸ هزار و یک تن کاتد را در بازارهای داخلی و صادراتی به فروش برساند. این شرکت در ۱۰ ماه سال گذشته، ۲۴۹ هزار و ۸۴۴ تن کاتد را در بازارهای داخلی و صادراتی به

فروش رسانده بود.

مجموع فروش داخلی و صادراتی «فملی» طی ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱، به سه میلیون و ۳۹۵ هزار و ۷۴۷ تن محصول رسید که این میزان حاکی از رشد ۴۲ درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل است. این شرکت در ۱۰ ماه سال پیش، توانسته بود دو میلیون و ۳۷۹ هزار و ۵۳ تن محصول را در بازارهای داخلی و صادراتی بفروشد.

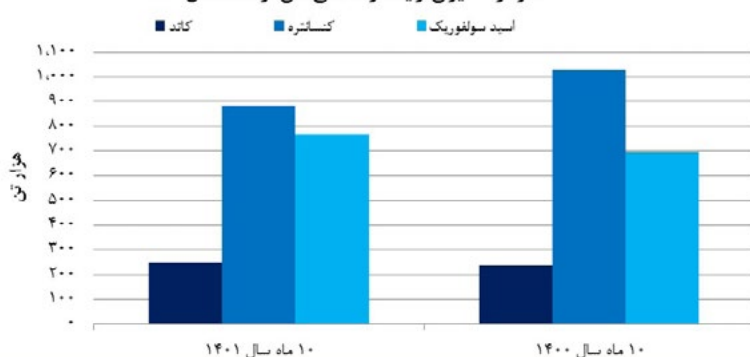
### ■ رشد ۳۰ درصدی درآمد حاصل از فروش داخلی «فملی»

در نمودار ۳ مشاهده می‌شود شرکت ملی صنایع مس ایران در ۱۰ ماه سال جاری، توانسته است ۳۷۱ هزار و ۴۸ میلیارد و ۳۱ میلیون ریال درآمد از فروش کاتد مس در بازارهای داخلی کسب کند که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال قبل، ۳۱ درصد افزایش داشته است. این شرکت در ۱۰ ماه سال گذشته، ۲۸۲ هزار و ۹۰۸ میلیارد و ۱۴ میلیون ریال درآمد از فروش کاتد در بازارهای داخلی کسب کرده بود.

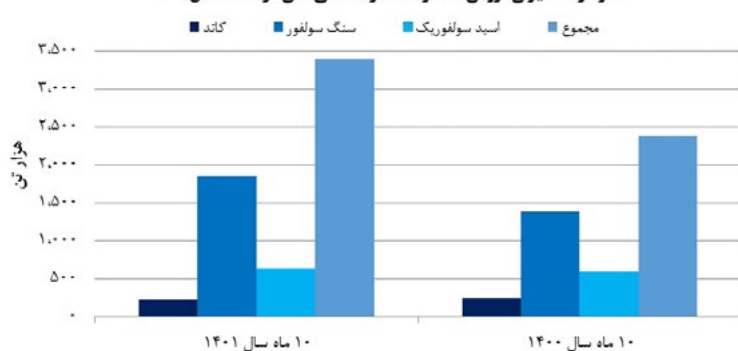
«فملی» طی ۱۰ ماه سال جاری، توانسته است هفت هزار و ۸۷۹ میلیارد و ۵۰۶ میلیون ریال درآمد از فروش اسید سولفوریک در بازارهای داخلی کسب کند که این میزان نسبت به مدت مشابه سال گذشته، ۱۸۹ درصد افزایش داشته است. این شرکت در ۱۰ ماه سال پیش، دو هزار و ۷۲۵ میلیارد و ۷۶۴ میلیون ریال درآمد از فروش اسید سولفوریک در بازارهای داخلی کسب کرده بود.

«فملی» طی ۱۰ ماه امسال، موفق به کسب چهار هزار و ۵۹۶ میلیارد و یک میلیون ریال درآمد از فروش سنگ سولفور در بازارهای داخلی شده است که این میزان، نشان از رشد ۶۹ درصدی نسبت به مدت مشابه سال ۱۴۰۰ دارد. این شرکت در ۱۰ ماه سال پیش، دو هزار و ۸۲۲ میلیارد و ۶۲۶ میلیون ریال درآمد از فروش سنگ سولفور در بازارهای داخلی کسب کرده بود.

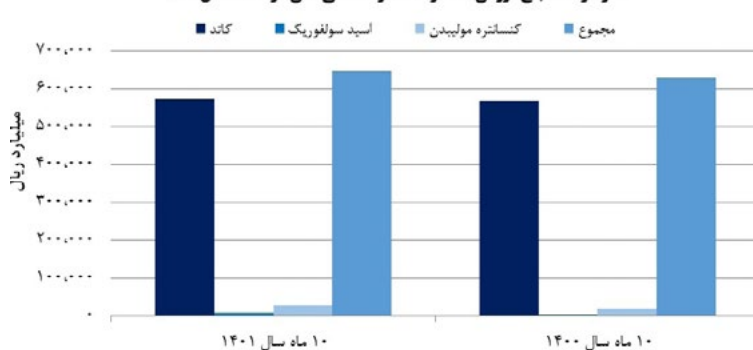
نمودار ۱- میزان تولید شرکت ملی مس در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱



نمودار ۲- میزان فروش محصولات شرکت ملی مس در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱



نمودار ۳- مبلغ فروش محصولات شرکت ملی مس در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱



است که این میزان نسبت به مدت مشابه سال پیش، ۲ درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در ۱۰ ماه سال ۱۴۰۰، توانسته بود ۶۲۸ هزار و ۴۶۷ میلیارد و ۹۳۳ میلیون ریال درآمد از فروش محصولات خود در بازارهای داخلی و صادراتی کسب کند.

۵۶۷ هزار و ۳۳ میلیارد و ۷۸۳ میلیون ریال درآمد از فروش کاتد مس در بازارهای داخلی و صادراتی کسب کرده بود. مجموع درآمد حاصل از فروش داخلی و صادراتی «فملی» در ۱۰ ماه سال جاری، به ۶۴۵ هزار و ۲۹۹ میلیارد و ۶۱ میلیون ریال رسیده

شرکت مس در ۱۰ ماه امسال، ۲۶ هزار و ۷۶۴ میلیارد و ۹۷۰ میلیون ریال درآمد از فروش کنسانتره مولیبدن در بازارهای داخلی کسب کرد که این میزان در همسنگی با مدت مشابه سال قبل، ۳۷ درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در ۱۰ ماه سال پیش، ۱۹ هزار و ۴۷۴ میلیارد و ۵۸۴ میلیون ریال درآمد از فروش کنسانتره مولیبدن در بازارهای داخلی کسب کرده بود.

«فملی» طی ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱، موفق به کسب ۲۳ هزار و ۷۵۱ میلیارد و ۴۰۶ میلیون ریال درآمد از فروش کنسانتره طلا و نقره در بازارهای داخلی شده است. این شرکت در ۱۰ ماه سال پیش، ۲۵ هزار و ۷۸۲ میلیارد و ۶۶۲ میلیون ریال درآمد از فروش کنسانتره طلا و نقره در بازارهای داخلی کسب کرده بود.

شرکت ملی صنایع مس ایران توانسته است در ۱۰ ماه سال جاری، ۴۴۲ هزار و ۴۶۳ میلیارد و ۸۵ میلیون ریال درآمد از فروش محصولات خود در بازارهای داخلی کسب کند که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال پیش، ۳۰ درصد رشد را نشان می‌دهد. این شرکت در ۱۰ ماه سال قبل، ۳۳۹ هزار و ۶۶۰ میلیارد و ۸۴۵ میلیون ریال درآمد از فروش محصولات خود در بازارهای داخلی به دست آورده بود.

شرکت مس طی ۱۰ ماه سال ۱۴۰۱، توانسته است ۲۰۱ هزار و ۸۱۵ میلیارد و ۷۴۱ میلیون ریال درآمد از فروش کاتد مس در بازارهای صادراتی کسب کند. این شرکت در ۱۰ ماه سال گذشته، ۲۸۴ هزار و ۱۲۵ میلیارد و ۷۶۹ میلیون ریال درآمد از فروش کاتد مس در بازارهای صادراتی کسب کرده بود.

شرکت مس در ۱۰ ماه امسال، توانسته است ۵۷۲ هزار و ۸۶۳ میلیارد و ۷۷۲ میلیون ریال درآمد از فروش کاتد مس در بازارهای داخلی و صادراتی کسب کند که این میزان در مقایسه با مدت مشابه سال قبل، حاکی از رشد یک درصدی است. این شرکت در ۱۰ ماه سال پیش،

# شرکت فولاد خوزستان

## در بالا ترین سطح تعالی کشور

AT THE HIGHEST LEVEL IN THE COUNTRY

موفق ترین شرکت در بومی سازی فناوری صنعت فولاد کشور

تنها فولاد ساز دریافت کننده تندیس طلایی  
رعایت حقوق مصرف کنندگان در ۵ سال متوالی

برنده تندیس زرین  
جایزه ملی تعالی سازمانی

برنده تندیس  
صادر کننده نمونه کشور



WWW.KSC.IR



مدیرعامل شرکت نفیس گستر نقش جهان عنوان کرد:

## ارزشمند همچون قراضه مسی و برنجی

مدیرعامل شرکت نفیس گستر نقش جهان، تولیدکننده انواع لوله‌های پنج لایه و اتصالات برنجی گفت: مواد اولیه از جمله ضایعات مسی و برنجی یکی از مواد اصلی مورد استفاده در تولید لوله‌های مسی و اتصالات آن است و کمبود آن موجب آسیب جدی به واحدهای تولیدی می‌شود و اگر فکری برای تامین این‌گونه مواد نشود، در آینده نه چندان دور تولید بسیاری از فعالان این حوزه دچار مشکلات اساسی می‌شوند.

### ■ تامین مواد اولیه اساسی‌ترین مشکل تولید است

مدیرعامل شرکت نفیس گستر نقش جهان به نحوه تامین مواد اولیه اشاره کرد و گفت: یکی از مواد اولیه مورد نیاز مجموعه ما، ضایعات برنجی است که این مواد را از بازار آزاد تهیه می‌کنیم. اصلی‌ترین مشکل تولید، عدم ثبات در قیمت مواد اولیه است. در حال حاضر تولیدکنندگان برای تامین مواد اولیه، هر روز با یک قیمت جدید روبه‌رو می‌شوند. این نوسانات در حالی وجود دارد که برخی مواد اولیه مورد

جهان، طبق پروانه بهره‌برداری ۱۰۰ تن در سال است ولی هم‌اکنون قادر به تولید یک هزار تن انواع لوله‌های پنج لایه و اتصالات برنجی آن‌ها و همچنین شیرآلات و کلکتورها در سال است. در ضمن مشتریان عمده مجموعه ما، شرکت‌های معتبر ساختمانی هستند. وی در ادامه مطرح کرد: در مجموعه نفیس گستر نقش جهان، از تجهیزات و ماشین‌آلات صنعتی مختلفی استفاده می‌شود که برخی از این ادوات را از کشور ایتالیا وارد کرده‌ایم و برخی دیگر نیز ساخت شرکت‌های ایرانی است.

حسن نفیسی‌پور در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» بیان کرد: شرکت نفیس گستر نقش جهان در سال ۱۳۹۳ با نام تجاری نونام پایپ، در شهرک صنعتی منتظریه که قطب صنعتی شمال استان اصفهان است، تاسیس شد و فعالیت خود را در زمینه تولید لوله‌های پنج لایه و اتصالات برنجی آن‌ها و نیز شیرآلات و کلکتورها آغاز کرد. همچنین مجموعه نونام پایپ در زمینه سیستم گرمایش از کف در منازل و ساختمان‌های اداری و تجاری نیز فعالیت دارد. ظرفیت اسمی شرکت نفیس گستر نقش



کند تا چرخ تولید در کشور از حرکت نایستد. همچنین با بازگرداندن ثبات قیمتی به بازارها می‌تواند مسیر فعالیت تولیدکنندگان را هموار کرده تا آن‌ها بدون سختی‌های فراوان، مسیر موفقیت و ترقی را طی کنند.

وی در خصوص صادرات گفت: با تمام مشکلات و معضلاتی که گریبان‌گیر تولید است، توانسته‌ایم کیفیت محصولات تولیدی خود را در سطح بسیار خوبی حفظ کرده و همواره ارتقا دهیم؛ به طوری که هم‌اکنون محصولات خود را به کشورهای اروپایی نظیر ترکیه و آلمان صادر می‌کنیم. هرچند در این مسیر صادرات نیز با مشکلات زیادی روبه‌رو هستیم. نفیسی‌پور به مقایسه این صنعت با کشورهای همسایه پرداخت و خاطر نشان کرد: ایران دارای مزیت‌های زیادی مانند در اختیار داشتن معادن ارزشمند مس، دسترسی به نیروی کار و انرژی ارزان است و به راحتی می‌توانیم بازار منطقه را به دست بگیریم اما متأسفانه این اتفاق رقم نخورده است. به عنوان مثال ترکیه با وجود اینکه منابع معدنی مس زیادی در اختیار ندارد، یکی از تولیدکنندگان عمده این محصول است و به بسیاری از کشورهای اروپایی و آسیایی صادرات دارد. دلیل این امر این است که تولیدکنندگان این کشور به راحتی می‌توانند از طریق واردات مواد اولیه کافی خود را تامین کنند. همچنین دسترسی آن‌ها به تجهیزات و ماشین‌آلات بسیار پیشرفته راحت بوده و می‌توانند خطوط تولید خود را از لحاظ تکنولوژیکی ارتقا دهند؛ از این رو تولیدکنندگان این کشور در رقابت با تولیدکنندگان ایرانی پیش‌افتاده‌اند.

در پایان وی در خصوص دورنمای تولید لوله‌های مسی، یادآور شد: آینده ما تنها به شرایط اقتصادی کشور بستگی دارد و اگر مسئولان ذی‌ربط فکری به حال این شرایط فعلی نکنند، طبیعتاً ما نمی‌توانیم با ادامه این وضعیت نگران‌کننده، به فعالیت خود ادامه دهیم و ناچار می‌شویم برای امرار معاش تغییر شغل دهیم.

نیاز برای تولید محصول، در بازار یافت نمی‌شود؛ بنابراین نوسانات قیمت مواد اولیه روی تولید تأثیر منفی می‌گذارد.

شایان ذکر است این شرکت اقدام به وارد کردن مستقیم بعضی مواد اولیه مورد نیاز خود از شرکت‌های معتبر کره جنوبی کرده است که البته از این لحاظ نیز با انبوهی از مشکلات مانند مشکلات گمرکی و ارزی مواجه شده است.

نفیسی‌پور به اهمیت نیروی انسانی اشاره کرد و عنوان کرد: تاکنون برای تامین نیروی کار مشکلی نداشته‌ایم زیرا مجموعه نفیس گستر نقش جهان با به کارگیری افرادی متخصص و ماهر در زمینه تولید، همواره سعی داشته محصولی با کیفیت به مشتری ارائه دهد و در این زمینه به نتیجه مطلوب خود دست یافته‌ایم. وی در خصوص چالش‌های مربوط به تامین انرژی واحدهای تولیدی، اظهار داشت: به طور کلی مشکلی برای تامین آب، برق و گاز نداریم. البته گاهی مواقع با قطعی برق یا گاز مواجه می‌شویم که این اتفاق واحدهای تولیدی را با مشکل روبه‌رو می‌کند و در واقع این امر مشکل تکراری تمام فصول سال شده است.

### ■ سرگردانی بازار در سایه قوانین مبهم

این تولیدکننده با بیان اینکه نوسانات قیمت مواد اولیه کمر ما را شکسته است، گفت: در حال حاضر وضعیت اکثر واحدهای تولیدی مطلوب نیست و دلیل اصلی آن نوسانات قیمت‌ها بوده که بر تولید، تأثیر سو گذاشته است. نبود ثبات اقتصادی، عدم حمایت از تولیدکننده و کیفیت پایین ماشین‌آلات تولید در ایران تنها گوشه‌ای از مشکلات یک تولیدکننده است. در واقع کمبود مواد اولیه و بی‌ثباتی اقتصادی می‌تواند خط تولید مجموعه ما را با مشکل مواجه کند.

مدیرعامل شرکت نفیس گستر نقش جهان در همین راستا افزود: برای حل این مشکل دولت باید برای تامین مواد اولیه واحدهای تولیدی، چه با واردات و چه با مدیریت منابع داخلی، شرایط مناسبی برای تولیدکنندگان فراهم

**در حال حاضر  
تولیدکنندگان برای تامین  
مواد اولیه، هر روز با  
یک قیمت جدید روبه‌رو  
می‌شوند. این نوسانات  
در حالی وجود دارد که  
برخی مواد اولیه مورد  
نیاز برای تولید محصول،  
در بازار یافت نمی‌شود؛  
بنابراین نوسانات قیمت  
مواد اولیه روی تولید  
تأثیر منفی می‌گذارد**

مدیرعامل شرکت صنایع آذرین کار عنوان کرد:

## جسم بیمار تولید در انتظار درمان

مدیرعامل شرکت صنایع آذرین کار، تولیدکننده انواع آندهای سربی و کاتدهای استیل گفت: هر روز شاهد افزایش قیمت‌ها هستیم و این امر بالطبع سبب افزایش هزینه‌ها و کاهش میزان تولید شده است. در چنین شرایطی امنیت شغلی نداریم و تعطیلی، واحدهای ما را تهدید می‌کند. در واقع، شرایط برای تولیدکننده به هیچ وجه مناسب نیست و بسیاری از همکاران ما، ناچار شده‌اند واحدهای تولیدی خود را تعطیل کنند که این امر به هیچ عنوان به نفع اقتصاد کشور نیست.

### ■ تامین مواد اولیه، بزرگ‌ترین دغدغه تولیدکنندگان

محمودیان در خصوص نحوه تامین مواد اولیه و چالش‌های موجود در این زمینه، اظهار داشت: بزرگ‌ترین معضل شرکت آذرین کار تامین مواد اولیه است زیرا هزینه خرید مواد اولیه را ناچاریم به دلار پرداخت کنیم که همین امر هزینه بسیار گزافی را روی دوش ما می‌گذارد. از آنجایی که قیمت‌گذاری محصولات بر اساس نرخ روز مواد اولیه است، بنابراین بر قیمت نهایی محصولات ما تأثیر بسزایی دارد. شایان ذکر است که اکثر مواد اولیه ما وارداتی هستند و نرخ آن‌ها مستقیماً به قیمت دلار بستگی دارد ولی متأسفانه حتی سرب و مس هم که تامین آن‌ها از طریق بازار داخل صورت می‌گیرد، با نرخ دلار آزاد قیمت‌گذاری می‌شوند.

وی در همین راستا ادامه داد: یکی از مهم‌ترین معضلاتی که تولیدکنندگان این حوزه را آزار می‌دهد، عدم وجود ثبات در قیمت‌ها است زیرا ممکن است، قیمت‌هایی که در قرارداد بین فروشنده و خریدار توافق شده است، در کمتر از

داخلی تهیه می‌کنیم ولی ورق‌های استیل همگی وارداتی هستند.

شرکت ملی صنایع مس ایران، جزو مشتریان اصلی مجموعه آذرین کار است و قطعات مورد نیاز برای استحصال و تولید مس را از طریق واحد تولیدی ما تامین می‌کند. همچنین تامین نیاز برخی کارخانجات لیچینگ مس در سطح کشور بر عهده ماست.

در حال حاضر شرکت صنایع آذرین کار، با ظرفیت اسمی تولید سالیانه ۱۰۰ تن طبق پروانه بهره‌برداری اما با کمتر از ۴۰ درصد ظرفیت، مشغول تولید انواع آندهای سربی و بلانک‌های کاتد استیل است. این تولیدکننده در ادامه تصریح کرد: تجهیزات و ماشین‌آلات مورد استفاده ما کوره ذوب القایی، دستگاه نورد یا همان رولینگ، دستگاه تراش، دستگاه پرس، قیچی، اره و... است. بخشی از دستگاه‌ها و تجهیزات مورد استفاده در شرکت صنایع آذرین کار، ساخت شرکت‌های ایرانی بوده و بخشی دیگر وارداتی هستند که اکثر قطعات آن‌ها ساخت کشور آلمان است. همچنین این مجموعه خود موفق به ساخت دستگاه پرس شده است.

علی محمودیان در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» بیان کرد: این مجموعه صنعتی در ابتدا با نام «کارخانه کرمان مس» در سال ۱۳۶۱ در شهرک صنعتی شماره یک استان کرمان تاسیس شد و سپس در سال ۱۳۷۱ با نام فعلی «شرکت صنایع آذرین کار» در دو مجتمع صنعتی، یکی واحد ساخت کاتد و دیگری واحد تولید آند و ورق مسی، به فعالیت خود ادامه داد. لازم به ذکر است مجموعه ما با بیش از ۴۰ سال سابقه در تولید ورق‌های مسی و نیز با بیش از سه دهه تجربه در تولید انواع آندهای سربی و کاتدهای استیل مورد استفاده در صنایع بالادستی مس یعنی ذوب و پالایش، مشغول به فعالیت است. در واقع محصول اصلی مجموعه آذرین کار، یک نوع آند سربی مورد استفاده در واحدهای لیچینگ و الکترووینینگ مس است. بنابراین ما با معادنی که فرایند استحصال مس را انجام می‌دهند، همکاری می‌کنیم. مواد اولیه بلانک آند سربی، از آلیاژهای مس‌دار سرب بوده و مواد اولیه بلانک کاتد، استنلس استیل و یا مس است. مس و سرب را از بازار

یک روز به شدت افزایش یافته و تولیدکننده با ضرر و زیان روبه‌رو شود. از این رو می‌توان به صراحت گفت که یک تولیدکننده در ایران به هیچ عنوان امنیت شغلی ندارد؛ در صورت برقراری ثبات اقتصادی و به تعادل رسیدن قیمت‌ها، می‌توانیم شاهد پیشرفت و رونق در کسب‌وکار خود باشیم زیرا با ثابت شدن نرخ‌ها، میزان تقاضا افزایش یافته و در نتیجه آن، تولید نیز افزایش می‌یابد.

مدیرعامل شرکت صنایع آذرین کار افزود: یکی دیگر از مواد اولیه مورد استفاده در

دیده برای ما بسیار اهمیت دارد زیرا آموزش یک امر بسیار زمان‌بر است.

وی در خصوص مشکلات مربوط به تامین برق و گاز واحدهای صنعتی، اظهار کرد: در بحث حامل‌های انرژی مشکل خاصی نداریم. البته گاهی مواقع با قطعی برق یا گاز مواجه می‌شویم که این اتفاق بیشتر در سال گذشته رخ داد و مجموعه ما را با چالش‌های زیادی مواجه کرد ولی در سال جاری، تاکنون قطعی برق یا گاز نداشته‌ایم.

ممکن است با ورشکستگی مواجه شده و در نهایت تن به تعطیلی دهد.

به عنوان یک تولیدکننده از دولت یک انتظار داریم که با مدیریت صحیح و کنترل و مهار قیمت‌ها، در بازار تعادل ایجاد کند تا قیمت‌ها به ثبات برسد؛ در این صورت است که می‌توانیم شاهد رونق در حوزه‌های مختلف کسب‌وکار باشیم. طرف‌حرف همه تولیدکنندگان تنها دولت است ولی متأسفانه دولت در جهت حمایت از تولیدکنندگان به خصوص واحدهای کوچک مقیاس، هیچ اقدام موثری انجام نمی‌دهد.



مجموعه ما برای تولید محصول، ضایعات است اما به دلیل اینکه واحد تولیدی آذرین کار، کوچک‌مقیاس است خریداری ۵ تا ۱۰ تن ضایعات به هیچ عنوان به صرفه نیست.

محمودیان با اشاره به اینکه سرمایه اصلی هر واحد صنعتی نیروی انسانی آن است، مطرح کرد: در مجموعه آذرین کار، همیشه سعی ما بر این بوده که با جذب جوانان بااستعداد و با آموزش صفر تا صد در شروع کار، آن‌ها را برای فعالیت در این حرفه آماده کنیم؛ بنابراین حفظ نیروی انسانی آموزش

■ **حمایت از تولیدکنندگان در حد حرف**

محمودیان به وضعیت بی‌ثبات اقتصادی در کشور اشاره کرد و بیان داشت: به صراحت می‌توان گفت اقتصاد ایران بیمار است و با این وضعیت رکود که در جامعه حکم فرماست، هیچ تولیدکننده‌ای نمی‌تواند با خاطر آسوده به تولید پردازد. ضرر این شرایط نابسامان که بر اقتصاد ما سایه افکنده، بیشتر متوجه تولیدکننده است؛ کارمند یا کارگر به دلیل اینکه حقوق ثابت یا روزمزد دارند، کمتر دچار آسیب می‌شوند ولی یک تولیدکننده،

در پایان مدیرعامل شرکت صنایع آذرین کار به آینده تولید آند و کاند مسی اشاره کرد و یادآور شد: از آنجایی که اقتصاد ایران شرایط باثباتی را در سال‌های اخیر سپری نکرده است بنابراین نمی‌توان چشم‌انداز مناسبی را برای این حوزه و یا حتی دیگر صنایع پیش‌بینی کرد. اگر شرایط اقتصادی باثبات شده و کسب‌وکارها رونق بگیرند و دولت بتواند افسار قیمت‌ها را به دست بگیرد، در آن صورت است که آینده روشنی در انتظار تولیدکنندگان خواهد بود.



# سرب و روی

موجودی ذخایر انبارهای روی به پایین ترین سطح تاریخی خود رسید

نفس های پایانی یک صنعت



پس از یک سال رویارویی با مشکلات واحدهای ذوب؛

## موجودی ذخایر انبارهای روی به پایین‌ترین سطح تاریخی خود رسید

موجودی ذخایر انبار فلز گالوانیزه روی در بورس فلزات لندن «LME»، در مجموع ۳۶ هزار و ۵۲۶ تن برآورد می‌شود که کمترین میزان در قرن حاضر است.

هزار تن در سال در پورتووسم ایتالیا را به طور موقت در سال ۲۰۲۱ متوقف کرد. همچنین این شرکت در ماه نوامبر ۲۰۲۲ فعالیت واحد ذوب خود در نوردنهام آلمان با ظرفیت تولید ۱۶۵ هزار تن در سال را به دلیل انجام فرآیند تعمیرات و نگهداری متوقف کرد.

شرکت «Nyrstar» متعلق به شرکت ترافیگورا، همین کار را با واحد ذوب خود در هلند با ظرفیت تولید ۳۱۵ هزار تن در ماه سپتامبر ۲۰۲۲ انجام داد. هرچند که این واحد ذوب از آن زمان روند تولید خود را به صورت محدود از سر گرفت.

در مقابل، واحد ذوب «Auby» این شرکت مستقر در فرانسه، به دنبال انجام فرآیند تعمیرات برنامه‌ریزی شده خود است اما تا اطلاع ثانوی تحت برنامه مراقبت و نگهداری قرار دارد.

سایر واحدهای ذوب به متعادل ساختن ظرفیت تولید خود در پاسخ به تغییرات در روند قیمت‌گذاری برق محلی که در قاره اروپا دورنمایی از هم گسیخته و بسیار متغیر دارد، ادامه می‌دهند.

مشکلاتی چون حجم ذخایر بسیار پایین فلز روی و وضعیت بلاتکلیف فعالیت واحدهای ذوب اروپا در حال کم‌رنگ‌تر شدن است اما همچنان تاثیر کاهش عملکرد نسبی روند عرضه و تقاضا در بازار ادامه دارد.

### ■ اختلال در روند فعالیت واحدهای ذوب

بر اساس گزارش گروه بین‌المللی مطالعه فلزات سرب و روی، مقدار تولید روی تصفیه‌شده جهانی در ماه‌های ژانویه تا اکتبر ۲۰۲۲، حدود ۳٫۲ درصد کاهش یافت که با کاهش میزان مصرف آن مطابقت دارد.

مقدار تولید در چین، قزاقستان، کانادا و مکزیک نیز کاهش یافت که همگی از جمله کشورهای اصلی، تولیدکننده فلزات تصفیه‌شده هستند اما از جمله مواردی که بزرگ‌ترین ضربه را به فرآیند تولید در اروپا در سال ۲۰۲۲ وارد کرد، می‌توان به مواجه شدن واحدهای ذوب این قاره با کاهش شدید حاشیه سود به دلیل بحران انرژی اشاره کرد.

در همین رابطه شرکت «Glencore» فعالیت واحد ذوب خود با ظرفیت تولید ۱۰۰

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از خبرگزاری رویترز، حدود ۶۰ درصد از رقم مربوط به فلز روی به بارگیری در بازار فیزیکی اختصاص دارد و تنها ۱۵ هزار و ۱۷۵ تن مربوط به تناژ فعلی موجود است که معادل بیش از چند ساعت مصرف جهانی برآورد می‌شود. موجودی ذخایر انبار بورس آتی شانگهای نیز کاهش یافت و به حدود ۲۲ هزار و ۶۴۲ تن رسید.

بر اساس گزارش گروه بین‌المللی مطالعه فلزات سرب و روی «ILZSG»، کاهش موجودی انبار قابل رصد روی در سالی که با کاهش حجم تقاضا روبه‌رو شد و میزان مصرف آن در ۱۰ ماه اول سال ۲۰۲۲ حدود ۳٫۲ درصد کاهش یافت، همچنان ادامه دارد اما این کاهش در حجم عرضه به ویژه در اروپا، منعکس‌کننده مشکلات بی‌سابقه واحدهای ذوب در یک سال گذشته است.

قیمت فلز روی بورس فلزات لندن در ماه دسامبر ۲۰۲۲ تحت فشار بود و از حدود سه هزار و ۳۳۹ دلار در هر تن، به سه هزار و ۶۰ دلار در هر تن کاهش یافت؛ چراکه چشم‌انداز رکود اقتصادی اروپا پیش‌بینی روند تقاضا را در حاله‌ای از ابهام قرار داده بود.



### تغییر روند معاملات در بازار فیزیکی

اختلال در روند عرضه منطقه‌ای، موجب بالا نگه داشته شدن پرمیوم‌های بازار فیزیکی در اروپا علی‌رغم کاهش حجم تقاضا شد.

موسسه «Fastmarkets» پرمیوم منطقه اروپای شمالی را حدود ۵۲۰ دلار در هر تن و بیش از قیمت نقدی بورس فلزات لندن و پرمیوم منطقه اروپای جنوبی را حدود ۵۸۵ دلار در هر تن ارزیابی می‌کند که یک رکورد جدید محسوب می‌شود.

بازار فیزیکی در ایالات متحده آمریکا به اندازه قاره اروپا گسترده است. در عین حال، توقف فعالیت دائمی برنامه‌ریزی شده واحد ذوب «Flin Flon» در کانادا، تأثیری در روند عرضه و دسترسی پذیری آن نداشته است.

تعیین چنین پرمیوم‌های تاریخی بالایی در زنجیره تامین بازار فیزیکی، هم موجب انحراف در روند عرضه نهایی فلز در بازار و هم موجب منعکس

شدن روند عادی معاملات در چین شده است.

چین از لحاظ تاریخی، واردکننده حجم قابل توجهی از روی تصفیه شده به میزان سالانه ۴۰۰ هزار تا ۷۰۰ هزار تن در دهه گذشته بوده است.

چین در سال ۲۰۲۲ برای اولین بار از سال ۲۰۰۷ به بعد به یک صادرکننده خالص تبدیل شد. در عین حال حجم واردات به این کشور کاهش یافت و حجم صادرات به ۷۸ هزار و ۵۰۰ تن در ماه‌های ژانویه تا اکتبر ۲۰۲۲ افزایش یافت.

تقریباً نیمی از این تناژ به تایوان ارسال شد که به طور قابل توجهی یکی از معدود انبار تحویل بورس فلزات لندن است که سال ۲۰۲۲ شاهد ورود حجم زیادی از این فلز بود.

در عین حال صادرات فلز روی چین به مقاصد دور دستی مانند ترکیه، ایتالیا، مکزیک و ایالات متحده آمریکا نیز انجام شد تا شکاف موجود در دیگر جریان‌های عرضه جهان برطرف شود.

از سوی دیگر، روند نزولی حجم جریان فلزات وارد شده از طریق دریا موجب کاهش موجودی انبار قابل رصد و موجودی ثبت نشده در انبارهای چین شد. موسسه «SMM» حجم کل موجودی‌های انبار شمش روی بازرگانان در هفت بازار داخلی چین را کمتر از ۵۶ هزار تن برآورد کرد.

### بازیابی نرخ اقتصادی در چین

روند قیمت‌گذاری فلز روی در سال ۲۰۲۲ به دلیل روند نزولی حجم تقاضا در چین که بیشتر به دلیل وجود مشکلات در بخش املاک و محدودیت در زنجیره تامین هم‌زمان در دیگر کشورهای جهان ایجاد شد، کاهش یافت.

چشم‌انداز روند قیمت‌گذاری در سال ۲۰۲۳ بستگی زیادی به بازیابی هر چه سریع‌تر روند عرضه، تقاضا و یا هر دوی آن‌ها دارد.



به گفته تحلیلگران شرکت خدمات مالی و بانکداری «Citi»، رکود اقتصادی در اروپا قبل از بازیابی اقتصاد در چین رخ خواهد داد. این شرکت خدمات مالی و بانکداری پیش‌بینی می‌کند که قیمت فلز روی به طور پیوسته کاهش یابد و به دو هزار و ۶۰۰ دلار در هر تن در سه ماهه سوم سال ۲۰۲۳ برسد تا بتواند حجم تقاضای کشورهای غربی را برطرف کند.

بانک «Macquari» با این پیش‌بینی موافق است و انتظار دارد که قیمت‌ها در سه ماهه دوم سال ۲۰۲۳ به حدود دو هزار و ۵۰۰ دلار برسد و در وضعیت ثبات قیمت قرار بگیرد و دوباره بازار به سمت وضعیت مازاد در روند عرضه پیش برود.

با این حال، بازگشت به وضعیت مازاد در روند عرضه، نشان‌دهنده بازیابی عملکرد کمتر از حد انتظار روند عرضه در سال ۲۰۲۲ بود.

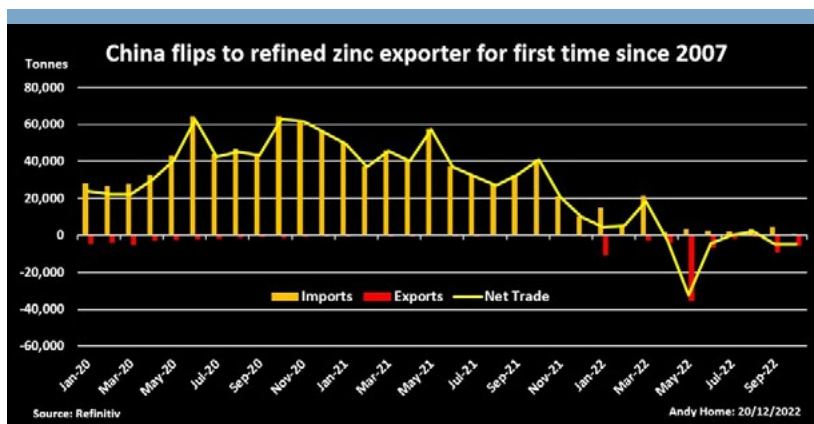
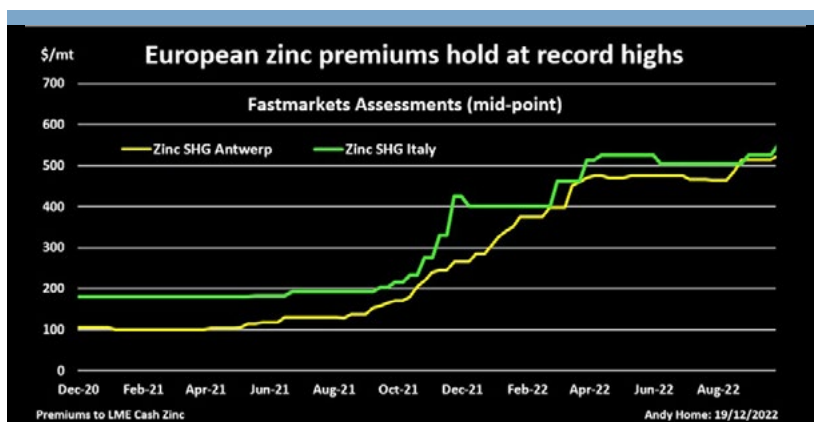
لغو محدودیت‌ها و افزایش حجم تقاضا از سوی چین باید انگیزه واحدهای ذوب این کشور جهت آغاز مجدد فعالیت خود پس از اعلام گزارش موسسه «SMM» مبنی بر کاهش ۲ درصدی مقدار تولید ملی در سال ۲۰۲۲ را بیشتر کند.

تعرفه‌های ذوب بالا که در حال حاضر حدود ۲۷۰ تا ۲۹۰ دلار در هر تن در چین است، می‌تواند به افزایش حاشیه سود واحدهای ذوب کمک کند.

این امر در تئوری می‌تواند راه را برای واحدهای ذوب در اروپا هموار کند تا پس از کاهش بحران برق که به احتمال زیاد در سه ماهه دوم سال ۲۰۲۳ و پس از پایان فصل زمستان اتفاق می‌افتد، ظرفیت تولید خود را دوباره فعال کنند.

در همین رابطه، واحدهای ذوب فلزات سابقه توقف فرایند تولید پس از یک دوره طولانی عدم فعالیت دارند؛ چراکه آغاز فعالیت مجدد آن‌ها گاهی اوقات صرفه اقتصادی ندارد.

علاوه بر این، در حالی که قیمت برق اروپا



موجب تغییر در وضعیت بازار روی شود. در یک دوره کوتاه‌مدت، بازار روی همچنان وابسته به بازار برق اروپا خواهد بود. هرگونه تعلیق بیشتر فعالیت واحدهای ذوب یا هر گونه تغییر دیگری که منجر به توقف دائم فعالیت آن‌ها می‌شود، می‌تواند بازار را به سمت روند نزولی سوق دهد.

در هفته‌های اخیر به طور قابل توجهی کاهش یافته است اما همچنان بسیار بالاتر از سطحی معمول آن قبل از آغاز جنگ روسیه در اوکراین است.

هنوز هم مشکلات واحدهای ذوب اروپا که بیشتر با انرژی برق فعالیت می‌کنند، از بین نرفته است و این موضوع می‌تواند



# گل گهر

رویش باورها در دل گویر



شرکت معدنی و صنعتی گل گهر  
GOLGOHAR MINING & INDUSTRIAL COMPANY  
روابط عمومی و امور بین الملل

[www.geg.ir](http://www.geg.ir)

یک فعال صنعت سرب عنوان کرد:

## نفس‌های پایانی یک صنعت

یک تولیدکننده شمش سرب گفت: با توجه به توانمندی تولیدکنندگان شمش سرب در کشور، می‌توانیم مازاد شمش تولیدشده را در بازارهای جهانی عرضه کنیم اما به دلیل تهیه دشوار مواد اولیه همچون باتری فرسوده و در کنار آن خام‌فروشی کنسانتره، صنعت سرب در کشور نفس‌های پایانی خود را می‌کشد؛ در صورتی که سرب فلزی استراتژیک و حیاتی است.

واحدهای تولیدکننده شمش سرب تعطیل شوند، افراد بسیاری شغل خود را از دست داده و در پی آن معضلات دیگری در اجتماع پدید می‌آید. شرایط تولید در کشورها همسایه به صورتی است که سرمایه‌ای که تولیدکننده بابت خرید ماشین‌آلات و تجهیز خطوط تولید هزینه کرده است، در زمان کوتاهی باز می‌گردد اما در ایران، سرنوشت روشنی در انتظار واحدهای تولیدکننده شمش سرب نیست. حمایت‌هایی همچون اعطای زمین با اجاره ۵۰ ساله به تولیدکنندگان با بهای پایین، عدم محدودیت در تامین انرژی و اعطای وام‌های بلندمدت با بهره ۳٫۵ درصد و تنفس دو ساله برای بازپرداخت اقساط، سبب شده تا تولیدکنندگان برای ادامه مسیر تولید به کشورهای همسایه و یا حاشیه خلیج فارس مهاجرت کنند. سیاست‌هایی که این کشورها و یا کشور چین که اقتصاد جهان را دست دارد، اتخاذ کرده بر این اساس بوده که تولیدکنندگان تا حد اکثر توان خود تولید داشته و مازاد نیاز داخل را صادر کنند تا بتوانند برای کشور ارزآوری کنند. برای این تولید حداکثری، واردات مواد اولیه آزاد و صادرات آن ممنوع است اما صادرات محصول نهایی با ارزش افزوده کاملاً آزاد است. این تولیدکننده شمش سرب در همین راستا ادامه داد: افرادی که هیچ تخصصی در این زمینه ندارند و به عنوان واسطه‌گر فعالیت می‌کنند،



در مجلس جهت افزایش بهای انرژی به تصویب رسید بهای هر مترمکعب گاز به دو هزار و ۴۸۰ تومان افزایش یافت. این مصوبه تا شهریور ماه سال گذشته به مرحله اجرا گذاشته نشده بود اما در شهریور ماه به یک‌باره مابه‌التفاوت این افزایش بهای گاز مربوط به سال قبل از آن بر روی قبض‌های صادره اعمال شد در صورتی که شرکت‌ها صورت‌های مالی سال قبل خود را تا آخر تیر ماه جمع‌بندی کرده بودند.

### ■ یکی به نعل یکی به میخ

وی با بیان اینکه عدم حمایت از تولیدکنندگان چه پیامدهایی دارد، افزود: علی‌رغم اینکه طی چند سال اخیر نامگذاری سال، حول محور حمایت از تولید و تولیدکنندگان است اما در عمل هیچ حمایتی از تولیدکنندگان را شاهد نیستیم. اگر

این فعال صنعت سرب در گفت‌وگو با خبرنگار پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» بیان کرد: چالش‌های بسیاری در مسیر صنعت سرب قرار دارد. سخت‌گیری برخی از سازمان‌های مربوطه در رابطه با تهیه مواد اولیه، همچون باتری فرسوده خودرو یکی از این چالش‌هاست. زمانی که قصد واردات باتری فرسوده را داشتیم، این اجازه به ما داده نشد؛ در صورتی که این کارگاه به طور مرتب و هر سه ماه یک بار، از سوی این نهادها پایش می‌شود. افزایش قیمت حامل‌های انرژی، مشکل دیگری است که با آن دست به گریبان هستیم؛ برای رفع این مشکل به نهادهای ذی‌ربط مراجعه کردیم اما گره‌ای از کار ما باز نشد و ملزم به پرداخت بهای گاز تعیین شده هستیم. در سال‌های گذشته بهای هر مترمکعب گاز ۱۱۰ تومان بود اما بعد از اینکه مصوبه‌ای

تامین نیاز داخلی، وجود ندارد. ۵۲ کارخانه تولید شمش سرب در ایران به راحتی می‌توانند نیاز داخلی به این محصول را در کشور مرتفع کنند. عمده مصرف‌کنندگان شمش سرب در داخل، کارخانه‌های باتری‌سازی و صنایع دفاعی هستند اما موضوعی که هم‌اکنون سبب شده تا وضعیت بازار مصرف برای تولیدکنندگان شمش سرب نامناسب باشد، تولید شمش سرب در کارخانه‌های باتری‌سازی است.

این تولیدکننده شمش سرب با بیان اینکه از چه کوره‌هایی در فرایند تولید شمش سرب استفاده می‌کنند، مطرح کرد: در رابطه با فرایند تولید شمش سرب دو نوع کوره مورد استفاده قرار می‌گیرد. کوره‌های ثابت که به اصطلاح به کوره‌های زمینی شهرت یافته‌اند اما در اصل نام صحیح آن‌ها کوره‌های ثابت است. کوره‌های دوار نوع دیگری از کوره‌های مورد استفاده در این صنعت هستند که از یک قالب استوانه‌ای فلزی نسوز کاری شده تشکیل شده است. در مجموعه ما از هر دو نوع کوره، برای تولید شمش سرب استفاده می‌شود.

این فعال صنعت سرب در پایان با اشاره به دورنمای صنعت سرب در ایران، خاطر نشان کرد: در سال ۱۳۸۷، از یک تن باتری فرسوده خودرو، ۵۰۰ کیلوگرم به صورت شمش سرب به مشتری تحویل داده شده و ۱۵۰ کیلوگرم هم برای تولیدکننده باقی می‌ماند. اکنون به ازای هر تن مواد اولیه، ۶۷۰ کیلوگرم شمش سرب به مشتری باید تحویل داده شود یعنی سود تولیدکننده صرفاً محدود به پلاستیک بازیافتی باتری و یا غبار جمع شده در بگ فیلترها است. در حال حاضر، قیمت تمام‌شده مواد اولیه و قیمت فروش محصول با یکدیگر همخوانی ندارد. با وجود چنین وضعیتی، این مجموعه توانسته است در پنج سال گذشته، صرفاً سرمایه خود را حفظ کند و نتواند هیچ توسعه و پیشرفتی در فعالیت خود داشته باشد؛ با این تفاسیر صنعت سرب در ایران هیچ آینده‌ای ندارد.

علی‌رغم اینکه طی چند سال اخیر نامگذاری سال، حول محور حمایت از تولید و تولیدکنندگان است اما در عمل هیچ حمایتی از تولیدکنندگان را شاهد نیستیم

کنسانتره بلاست و خرید آن برای شما مقرون به صرفه نیست. در صورتی که این کنسانتره با قیمتی پایین‌تر به کشور چین صادر شده و این کشور با فرآوری آن، محصولاتی با ارزش افزوده بیشتری تولید می‌کند. متأسفانه شعارهای بسیاری مبنی بر جلوگیری از خام‌فروشی داده می‌شود اما گامی در جهت تحقق این شعارها برداشته نمی‌شود.

#### ■ صادرات روزنه امیدی برای صنعت سرب

وی در رابطه با شرایط بازار مصرف شمش سرب و صادرات آن، ابراز کرد: در گذشته ما برای تولید با ۱۰۰ درصد ظرفیت خود ۸۰۰ تن مواد اولیه تهیه می‌کردیم، اکنون با ۲۰ درصد ظرفیت خود مشغول به فعالیت هستیم و برای این میزان تولید، به ۱۵۰ تا ۲۰۰ تن مواد اولیه نیاز داریم. تقاضا برای شمش سرب در بازار به میزان ۲۰ تا ۲۵ درصد ظرفیت تولید وجود دارد یعنی اگر واحدهای تولیدکننده سرب با تمام ظرفیت خود مشغول به فعالیت شوند، در بازارهای داخلی برای این میزان شمش سرب، تقاضا وجود ندارد. این مسئله اهمیت صادرات شمش سرب را بیش از پیش نشان می‌دهد. در گذشته اکثر شمش سرب تولیدشده در ایران به کشورهای امارات متحده عربی صادر می‌شد؛ در صورتی که در حال حاضر امکان صادرات این محصول به دلیل ممنوعیت صادراتی به بهانه

بیشتر از تولیدکنندگانی که با مشکلات مختلف دست و پنجه نرم می‌کنند، سود می‌برند. این افراد بدون وجود مشکلاتی همچون هزینه‌های ثابت و متغیر یک واحد تولیدی و با فروش مواد اولیه بی‌کیفیت، به راحتی سودی را نصیب خود می‌کنند. به عنوان مثال برای خرید باتری خشک با این افراد توافق می‌کنیم اما زمان ارسال کالا متوجه می‌شویم که وزن اسید موجود در باتری را هم از ما دریافت کرده‌اند و زمانی که معترض می‌شویم، هیچ اعتنایی نمی‌کنند. در آخر این افراد تعیین‌کننده قیمت محصول و مواد اولیه در بازار هستند. در سال ۱۳۹۵ برای تهیه یک دستگاه کرآشر به کشور هند مراجعه کردیم، در آن زمان سامانه نیما وجود نداشت و با نرخ دلار سه هزار و ۵۰۰ تومانی و با پیش‌پرداخت ۱۳۶ هزار دلار، این دستگاه ۴۳۰ هزار دلاری را پیش‌خرید کردیم. زمانی که سامانه نیما راه‌اندازی شد و نرخ دلار به ۲۰ هزار تومان افزایش یافت، دیگر خرید این دستگاه مقرون به صرفه نبود به همین دلیل از خرید منصرف شدیم و به ناچار هزینه‌ای را هم بابت خسارت پرداخت کردیم. دستگاهی که در یک برهه زمانی یک میلیارد و ۵۰۰ تومان به فروش می‌رفت هم‌اکنون با قیمت ۲۲ میلیارد تومان در بازار عرضه می‌شود. تمام این عوامل سبب شده تا کارگاه‌های غیرمجاز بتوانند بدون داشتن کوچک‌ترین مشکلاتی از واحدهای تولیدی مجاز، پیشی بگیرند.

این فعال صنعت سرب در رابطه با خام‌فروشی مواد اولیه، تصریح کرد: در چند ماه گذشته ورود موقت مواد اولیه انجام می‌شد و ۵۰ درصد مواد اولیه ورودی به کشور به صورت شمش سرب صادر می‌شد اما اکنون به دلیل اخذ عوارض صادراتی، تهیه مواد اولیه با استفاده از این روش، دیگر توجیه اقتصادی ندارد. به همین دلیل در صدد جایگزینی باتری فرسوده با کنسانتره سرب برآمدم؛ زمانی که به معادن سرب برای تهیه کنسانتره مراجعه کردیم، بدون در نظر گرفتن جوانب کارشناسی به ما اعلام کردند که میزان نقره موجود در



# فلزات آلیاژی و آلیاژها

میزان تاثیرگذاری ارزان مواد فعال کاتد بر قیمت‌های کربنات لیتیوم

قیمت چدن نیکل تحت فشار کاهش قیمت فولاد زنگ‌نزن قرار گرفت

چشم‌انداز سال ۲۰۲۳ نیکل پس از کاهش حجم معاملات «LME» در ۲۰۲۲

# میزان تاثیر گذاری ارزان مواد فعال کاتد بر قیمت های کربنات لیتیوم

گزارش شده است که یک کارخانه تولیدکننده مواد درجه دو لیتیوم آهن فسفات، چند ۱۰۰ تن کربنات لیتیوم صنعتی را برای کاهش دیوی بیش از حد بالای خود، فروخت و برخی از کارخانه های تولیدکننده مواد کاتد سه تایی نیز قصد داشتند موجودی انبار لیتیوم کربنات خود را از انواع گرید باتری ها به فروش برسانند.

شرکت های صنایع پایین دستی جهت عقد قراردادهای بلندمدت در سال ۲۰۲۳ هستند. از آنجایی که عملکرد حجم فروش باتری ها و خودروها کاهش یافته است، قیمت نمک لیتیوم به روند نزولی خود ادامه می دهد و به همین دلیل کارخانه های تولیدکننده مواد فعال کاتد در حاشیه قرار می گیرند. بنابراین، سفارش های با زمان تحویل بلندمدت تابع قوانین متفاوتی برای تسویه حساب طبق قرارداد هستند. برخی تمایل دارند که از شاخص قیمت موسسه «SMM» برای لیتیوم کربنات مورد استفاده در باتری ها استفاده کنند، این در حالی است که ترجیح برخی دیگر به استفاده از قیمت میانگین در دامنه بالا و پایین قیمت ها است. از ۱۶ دسامبر ۲۰۲۲، شاخص قیمت موسسه «SMM» برای لیتیوم کربنات مورد استفاده در باتری ها به حدود ۵۵۷ هزار و ۵۰۰ یوان در هر تن رسید که ۸۰۰ یوان در هر تن کمتر از روز معاملاتی قبل از آن بود. در عین حال، میانگین قیمت این موسسه و دامنه بالا و پایین قیمت ها به ۵۵۵ هزار یوان در هر تن رسید که نسبت به روز ۱۵ دسامبر ۲۰۲۲، حدود یک هزار و ۵۰۰ یوان در هر تن کاهش را نشان می دهد. بسیاری از شرکت ها اعلام کردند که شاخص قیمت از حساسیت بیشتری برخوردار است و بهتر می تواند پویایی کلی بازار را منعکس کند. به همین دلیل می توان شاخص قیمت را به عنوان مبنای قیمت معاملاتی معرفی کند.

با توجه با اینکه حجم زیادی از نمک لیتیوم در صنایع بالادستی مصرف می شود، فقط مقدار کمی از آن جهت خرید در بازار فیزیکی وجود دارد. در بررسی عملکرد قیمت ها نیز کارخانه های بزرگ تولیدکننده نمک لیتیوم معاملات خود را در قالب سفارش های بلندمدت انجام می دهند و قیمت معامله بر مبنای میانگین قیمت موسسه «SMM» برای کربنات لیتیوم مورد استفاده در باتری ها در ماه نوامبر تعیین می شود. از آنجایی که اکثر کارخانه های تولیدکننده نمک لیتیوم سفارش ها با زمان تحویل طولانی مدت را در سال ۲۰۲۲ انجام داده اند، بنابراین عجله ای برای ارسال دیگر محموله های خود ندارند. به همین دلیل با توجه با افزایش هزینه ها این کارخانه ها تمایل به افزایش قیمت ها دارند. با این حال، برخی از کارخانه های تولیدکننده بزرگ نمک لیتیوم قیمت های خود را اندکی کاهش دادند و برخی دیگر نیز حجم کوچکی از نمک لیتیوم خود را در بازار فیزیکی به فروش رساندند. از سوی دیگر، برخی تجار در زمینه فروش یکجا و ارزان موادی چون کربنات لیتیوم مورد استفاده در باتری ها فعالیت دارند که به طور کلی بر قیمت های بازار تاثیر می گذارد. کارخانه های تولیدکننده مواد فعال کاتد در حال حاضر تمایل کمتری به خرید دارند و بیشتر تمرکز آن ها بر آغاز مجدد انبارش است. در عین حال هیچ معامله بزرگی در بازار فیزیکی انجام نشده است. بر اساس بررسی های انجام شده توسط موسسه «SMM»، بسیاری از کارخانه های تولیدکننده نمک لیتیوم در حال مذاکره با

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از موسسه «SMM»، قیمت های کربنات لیتیوم طی روزهای اخیر به طور مداوم در حال کاهش بوده است و بعید به نظر می رسد که در میان کاهش حجم تقاضای داخلی چین و انتظارات غیر محرز همچنان بالا بماند. در سمت عرضه، مقدار تولید کربنات لیتیوم چین احتمالاً در انتهای ماه دسامبر ۲۰۲۲ به میزان ۷ درصد کاهش خواهد یافت که این امر به دلیل مجموعه ای از عوامل تاثیرگذار از جمله کاهش تولید فصلی پروژه های دریاچه آب شور در فصل زمستان، اجرای طرح حفاظت از محیط زیست در استان جیانگشی در اوایل دسامبر ۲۰۲۲ و برنامه های تعمیر و نگهداری پیشرفته برخی از تولیدکنندگان اتفاق خواهد افتاد. در سمت تقاضا، حجم سفارش های مواد فعال کاتد «CAMs» در بحبوحه کاهش حجم تقاضا در بازار وسایل باتری خور و انتظارات غیر محرز در مورد عملکرد روند تقاضا در سه ماهه اول سال آینده میلادی به طور محسوسی کاهش یافت. حتی برخی از کارخانه های تولیدکننده مواد فعال کاتد کاهش ۵۰ تا ۶۰ درصدی حجم سفارش های دریافتی خود را گزارش کردند. بر اساس برآوردهای انجام شده، مقدار تولید مواد کاتد سه تایی در ماه دسامبر ۲۰۲۲ حدود ۱۱ درصد و مقدار تولید لیتیوم آهن فسفات حدود ۹ درصد کاهش می یابد. اولویت کارخانه های تولیدکننده این مواد اکنون در استفاده از ذخایر نمک لیتیوم خود در انبار این کارخانه ها است و آن ها در خرید مواد اولیه محتاط تر عمل می کنند.

## قیمت چدن نیکل تحت فشار کاهش قیمت فولاد زنگ‌نزن قرار گرفت

به طور خلاصه، قیمت نیکل بورس آتی شانگهای در میان کاهش حجم تقاضا به روند نزولی خود ادامه می‌دهد که این موضوع کاهش موجودی انبار نیکل را تایید می‌کند.

نیکل شرکت «NORNICKEL» با پرمیوم ۶,۴۰۰ تا ۶,۵۰۰ یوان در هر تن، با میانگین ۶,۴۵۰ یوان در هر تن که ۲۰۰ یوان در هر تن افزایش به طور روزانه را نشان می‌دهد، عرضه شد. کاهش قیمت‌های آتی نیکل خالص به دلیل عرضه محدود، افزایش پرمیوم در بازار فیزیکی را تایید کرد. در رابطه با بریکت نیکل نیز قیمت‌ها بین ۲۱۸ هزار تا ۲۱۸,۵۰۰ یوان در هر تن نوسان داشت که ۹۰۰ یوان در هر تن کاهش نسبت به روز معاملاتی گذشته را نشان می‌دهد. همچنین حجم معاملات به دلیل ناچیز بودن بهره‌وری هزینه‌ها کاهش یافت.

### ■ چدن نیکل:

از ۱۹ دسامبر، پرمیوم چدن نیکل موسسه «SMM» با خلوص ۸ تا ۱۲ درصد نیکل حدود یک هزار و ۳۶۰ یوان به ازای هر ۱۰ کیلوگرم (با تحویل در انبار کارخانه و با احتساب مالیات) که ۲,۵ یوان به ازای هر ۱۰ کیلوگرم نسبت به روز معاملاتی گذشته کاهش داشت، تعیین شد. قیمت‌های چدن نیکل در میان کاهش محسوس قیمت قراردادهای آتی فولاد زنگ‌نزن تحت فشار قرار

قیمت نیکل بورس آتی  
شانگهای در میان کاهش  
حجم تقاضا به روند شیب  
نزولی خود ادامه می‌دهد  
که این موضوع کاهش  
موجودی انبار نیکل را  
تایید می‌کند

شانگهای در میان کاهش حجم تقاضا به روند شیب نزولی خود ادامه می‌دهد که این موضوع کاهش موجودی انبار نیکل را تایید می‌کند.

### ■ نیکل خالص:

در بازار فیزیکی، نیکل شرکت «Jinchuan» با پرمیوم ۸,۲۰۰ تا ۸,۵۰۰ یوان در هر تن از ۱۹ دسامبر ۲۰۲۲، با میانگین پرمیوم ۸,۳۵۰ یوان در هر تن که ۱۰۰ یوان در هر تن نسبت به روز معاملاتی قبل از آن افزایش داشت، عرضه شد.

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از موسسه «SMM»، در سمت عرضه، حجم نیکل خالص وارداتی چین همچنان در حال کاهش است و موجودی نیکل خالص انبار بازرگانان داخلی چین تا روز جمعه ۱۷ دسامبر ۲۰۲۲ به حدود دو هزار و ۷۰۰ تن کاهش یافت که نشان از ادامه روند محدود حجم عرضه دارد. بر این اساس پرمیوم بازار فیزیکی افزایش یافت.

با وجود کاهش موجودی چدن نیکل انبار بازرگانان، حجم عرضه در بازار فیزیکی همچنان کافی بود. در سمت تقاضا، قیمت فولاد زنگ‌نزن در استان‌های ووشی و فوشان چین همراه با کاهش قیمت قراردادهای آتی روند نزولی به خود گرفت. بدتر شدن وضعیت همه‌گیری بیماری کرونا در سراسر چین بر روند میزان مصرف‌کنندگان نهایی تاثیر گذاشت و نرخ‌های استفاده از ظرفیت تولیدکنندگان صنایع پایین‌دستی نیز کاهش یافت. در بخش آلیاژ نیز میزان مصرف نیکل خالص با خارج شدن این بخش از فصل پیک خرید و فروش کاهش می‌یابد. به طور خلاصه، قیمت نیکل بورس آتی



دسامبر ۲۰۲۲، قیمت کویل نورد سرد ۳۰۴ در استان ووشی چین بین ۱۷،۱۰۰ تا ۱۷،۳۰۰ یوان در هر تن در مقابل میانگین قیمت ۱۷،۱۲۰ یوان در هر تن در کل چین گزارش شد.

کویل نورد گرم ۳۰۴ در استان ووشی چین بین ۱۶،۶۰۰ تا ۱۷،۰۰۰ یوان در هر تن در مقابل میانگین قیمت ۱۶،۷۸۰ یوان در هر تن در کل چین، قیمت‌گذاری شد. قیمت کویل نورد سرد ۳۱۶ بین ۲۹،۹۰۰ تا ۳۰،۳۰۰ یوان در هر تن در استان ووشی چین، با میانگین ۳۰،۴۰۰ یوان در هر تن در کل چین تعیین شد. همچنین قیمت کویل نورد سرد 201j1 بین ۹،۷۵۰ تا ۹،۹۵۰ یوان در هر تن در استان ووشی چین، با میانگین ۹،۸۲۵ یوان در هر تن در کل چین تعیین شد.

به علاوه قیمت کویل نورد سرد ۴۳۰ در استان ووشی چین بین ۷،۸۰۰ تا ۸،۰۰۰ یوان در هر تن در مقابل میانگین قیمت ۷،۹۲۰ یوان در هر تن در کل چین گزارش شد. روز ۲۰ دسامبر ۲۰۲۲، قیمت قرارداد «SS۲۳۰۱» بورس آتی شانگهای برابر با ۱۶،۸۱۰ یوان در هر تن تعیین شد و پرمیوم در بازار نقدی استان ووشی چین بین ۴۶۰ تا ۶۶۰ یوان در هر تن گزارش شد (قیمت‌های بازار فیزیکی محصولات پلیسه‌دار برابر است با قیمت‌های بازار فیزیکی محصولات لبه‌دار به علاوه ۱۷۰ یوان در هر تن).

به طور قابل توجهی کاهش یافت و حجم معاملات با وجود تقاضا در بازار با روند نزولی مواجه شد.

با در نظر گرفتن هزینه‌ها، کارخانه‌های تولیدکننده چدن نیکل در بحبوحه کاهش قیمت فولاد زنگ‌نزن در نتیجه روند نزولی معاملات و همچنین تکمیل فرایند ذخیره‌سازی مجدد در انبارها در کارخانه‌های فولاد زنگ‌نزن، پرمیوم‌های خود را اندکی کاهش دادند. انتظار می‌رود قیمت چدن نیکل در آینده‌ای نزدیک اندکی کاهش یابد. قیمت فروکروم در روز دوشنبه ۱۹ دسامبر ۲۰۲۲ به دلیل موجودی انبار مازاد و کاهش سفارش‌های فصلی در صنعت ثابت باقی ماند. با این حال، با توجه به اینکه معامله‌گران سنگ کروم به ثبات نسبی در قیمت آن معتقدند و با توجه به اینکه قیمت سنگ معدن کروم در کوتاه مدت روند روبه‌رشدی داشته است، انتظار می‌رود که قیمت فروکروم در آینده‌ای نزدیک کاهش شدیدی را تجربه نکند.

در مجموع، حجم معاملات کلی فولاد زنگ‌نزن کاهش یافته است و انتظار می‌رود که قیمت فولاد زنگ‌نزن در کوتاه‌مدت اندکی کاهش یابد. بر همین اساس در روز دوشنبه ۱۹

گرفتند. بر این اساس کارخانه‌های تولیدکننده چدن نیکل پرمیوم‌های خود را کاهش دادند. در سمت عرضه، بازار چدن نیکل هنوز با کمبود عرضه مواجه نشده است، هرچند موجودی انبارهای آن به طور مداوم کاهش می‌یابد. در سمت تقاضا، به دلیل کاهش مصرف فولاد ضد زنگ‌نزن، کارخانه‌های تولیدکننده فولاد زنگ‌نزن از خرید چدن نیکل بر اساس سطح قیمت فعلی و کاهش حجم سفارش‌ها و تکمیل روند ذخیره‌سازی در انبارها خودداری کردند. انتظار می‌رود قیمت‌های چدن نیکل در آینده‌ای نزدیک با وضعیت نوسانی و در برخی موارد با روند نزولی مواجه شود.

### ■ فولاد زنگ‌نزن:

از ۱۹ دسامبر ۲۰۲۲، قیمت فولاد زنگ‌نزن در بازار فیزیکی استان‌های ووشی و فوشان چین کاهش یافت. بر اساس تحقیقات انجام شده توسط موسسه «SMM»، وخیم شدن اوضاع همه‌گیری کرونا در سراسر چین و کاهش روند میزان مصرف‌کنندگان نهایی بر نرخ‌های استفاده از ظرفیت تولیدکنندگان در صنایع پایین‌دستی تاثیر گذاشته است. در همین راستا حجم تقاضا برای فولاد زنگ‌نزن در بازار فیزیکی





سهامی عام

# سنگ آهن گهر زمین

Goharzain Iron Ore Co.



بزرگترین معدن سنگ آهن روباز خاورمیانه

۳ خط تولید کنسالتیره ۲ میلیون تنی

۱ خط تولید ۵ میلیون تنی گندله

[www.goharzamin.com](http://www.goharzamin.com)

## طرح‌های توسعه‌ای سنگ آهن گهر زمین

احداث کارخانه ذوب با ظرفیت تولید ۳ میلیون تن

پروژه احداث گندله سازی به میزان ۲.۵ میلیون تن

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

احداث کارخانه نورد با ظرفیت ۳ میلیون تن

احداث نیروگاه ۵۰۰ مگاوات برسدیسیر

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

پروژه IPCC حمل پیوسته مواد معدنی در سیرجان

پروژه انتقال خط ریل در سیرجان

پروژه بازیابی آب از سدهای باطله در سیرجان

سرمایه گذاری در منطقه گردشگری گل گهر

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

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

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

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

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

فکس: ۰۲۱-۸۸۶۶۴۰۳۳

تلفن: ۰۲۱-۵۷۶۲۳

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

فکس: ۰۳۴-۴۱۵۳۶۹۹۹

تلفن: ۰۳۴-۴۱۵۳۶۰۰۰

## چشم‌انداز سال ۲۰۲۳ نیکل پس از کاهش حجم معاملات «LME» در ۲۰۲۲



ماه مارس ۲۰۲۲ به عنوان دوره تزلزل شدید بازار جهانی نیکل در کتاب تاریخ ثبت خواهد شد.

مناسبی داشته اما از حجم آن‌ها بسیار کاسته شده است. در همین راستا، حجم معاملات از ماه مارس ۲۰۲۲ به حدود نصف کاهش یافته و کمبود نقدینگی باعث تشدید تداوم افزایش قیمت‌ها شده است.

بورس آتی شانگهای نیز وضعیت متزلزلی را

که فرایند قیمت‌گذاری طیفی از محصولات نیکل از فلز تصفیه‌شده گرفته تا فرونیکل و حجمی از سولفات برای باتری‌های خودروهای الکتریکی بر تولیدکنندگان، مصرف‌کنندگان و تاجران تاثیر می‌گذارد.

معاملات بورس فلزات لندن بازدهی

به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از روزنامه رویترز، تعلیق ۶ روزه معاملات نیکل در بورس فلزات لندن «LME» موجب ایجاد بلاتکلیفی در قیمت‌گذاری زنجیره تامین جهانی شد.

معاملات بورس فلزات لندن مبنایی است

که در آن زمان نیروگاه صنعتی نامیده می‌شدند، قیمت‌گذاری‌ها انجام می‌شد.

البته هم‌اکنون سیستم محرمانه معاملاتی بورس فلزات لندن هنوز هم اثراتی از آن نوع قیمت‌گذاری را در خود دارد. قیمت مبنای سه ماهه از زمان حمل بار مس به مقصد شیلی و حمل بار قلع به مقصد مالزی به وجود آمد. همچنین سیستم حیرت‌انگیز اعلانات چند روزه از زمان تغییر ناگهانی حجم واردات بندرها تکامل یافت.

شاخص نیکل جدید پیشنهادی، از بسیاری جهات بازگشتی به آن اصول اولیه است که در آن فرایند بر اساس تبادل محموله‌ها در بازار فیزیکی که فعالان صنعت به طور مستقیم در فرایند قیمت‌گذاری آن تاثیرگذار هستند، انجام می‌شود.

### ■ تلاش «LME» برای بازپس‌گیری اعتبار خود در بازار نیکل

مدل کسب‌وکار شرکت «Global Commodities Holdings» به گونه‌ای است که در آن به شاخص‌ها در یک بورس آتی مجوز داده می‌شود و می‌تواند یک شاخص در بازار فیزیکی را به یک منحنی آتی قابل معامله تبدیل کند.

شاخص «NEWCIndex» این شرکت مبنایی است که برای زغال سنگ حرارتی در منطقه آسیا و اقیانوسیه، به عنوان قیمت تسویه در معاملات آتی انجام شده با شاخص «gc NEWC» استفاده می‌شود و از طریق بورس «ICEEurope» ترخیص کالاهای آن صورت می‌گیرد.

با توجه به اینکه کل صنعت فلزات به دنبال جایگزینی برای روش قیمت‌گذاری در معاملات بورس فلزات لندن است، اگر شاخص نیکل شرکت «Global Commodities Holdings» بتواند جایگاه خود را تثبیت کند، شرکای آتی مشکلی بابت روش این قیمت‌گذاری احساس نخواهند کرد.

بورس کالای شیکاگو (CME) به سرعت در حال



راه‌اندازی شود را همانندسازی کند. تمام اشکال نیکل با غلظت ۹۹٫۸ درصد یا بیشتر بر روی پلتفرم این شرکت معامله می‌شود اما شاخص بازار فیزیکی آن با بریکت‌ها و صفحه کاتدهای برش‌خورده با شکل و شمایل مایع تعریف می‌شود.

همچنین قیمت تسویه روزانه از سفارش‌های بازار فیزیکی و حجم معاملات دو ماهه برای تحویل به بندرهای بالتیمور، جبل‌علی، آمستردام، روتردام، آنتورپ، سنگاپور، کائوهسیونگ، جوهور، بوسان و شانگهای به دست می‌آید. به علاوه حداقل حجم معاملات حدود ۲۰ تن معادل حجم یک کانتینر حمل بار خواهد بود.

شرکت «Global Commodities Holdings» توسط مارتین ابوت که از سال ۲۰۰۶ تا ۲۰۱۳ مدیر اجرایی بورس فلزات لندن بود، مدیریت می‌شود و این انعکاس گذشته مدیران به همین جا ختم نمی‌شود.

پلتفرم «GlobalCoal» مرجع قیمت‌گذاری محموله‌های بازار فیزیکی است که تولیدکنندگان، اپراتورهای برق، شرکت‌های فولادی و شرکت‌های بازرگانی در آن مبادلات خود را انجام می‌دهند که می‌تواند اشاره به نقطه عطفی در روزهای ابتدایی آغاز فعالیت بورس فلزات لندن داشته باشد.

در همین رابطه هنگامی که بورس فلزات لندن برای اولین بار در سال ۱۸۷۷ به طور رسمی تاسیس شد، در آن ابتدا بر روی محموله‌های فلزات در بازار فیزیکی در مکانی

پشت سر گذاشته است. این بورس کاهش حجم معاملات شدیدتری را تجربه کرد و حجم معاملات در سال ۲۰۲۲ در بحبوحه نوسانات اختلاف قیمت‌ها حدود ۷۰ درصد کاهش یافت. لازم به ذکر است که در این خصوص تلاش‌ها برای ایجاد یک فرایند جدید قیمت‌گذاری نیکل در حال انجام است. شرکت «Global Commodities Holdings» بر این باور است که فرایند پیشنهادی این شرکت که در گذشته نه چندان دور در معاملات بورس فلزات لندن استفاده می‌شد، می‌تواند پیامدهای گسترده‌ای برای مبادلات فلزات صنعتی به همراه داشته باشد.

### ■ پلتفرم معاملات فلزات و بازیگران اصلی آن

شرکت «Global Commodities Holdings» دارای پلتفرمی با نام «GlobalCoal» است که معاملات زغال سنگ حرارتی و متالورژیکی در آن انجام شده و سه هزار کاربر دارد.

اعضای مهم این بازار شامل شرکت‌هایی مانند «Anglo-American»، «BHP»، «Jindal»، «ArcelorMittal»، «Stainless»، «Glencore» و «Trafigura» بوده که همگی بازیگران اصلی زنجیره تامین نیکل هستند.

شرکت «Global Commodities Holdings» پیشنهاد می‌کند که شاخص‌های زغال سنگ بازار فیزیکی خود در بازار نیکل با شاخص فلزات تصفیه شده‌ای که قرار است تا پایان سه ماهه اول ۲۰۲۳

فرکانس بالا در سال ۲۰۱۲ توسط شرکت «Hong Kong Exchanges and Clearing» و دیگر شرکت‌های مالی، بورس فلزات لندن آن‌ها را پیگیری می‌کند.

مصرف کنندگان سنتی در صنعت از آنچه که به عنوان تاثیر قیمت‌گذاری نامناسب صندوق سرمایه‌گذاری بازار مالی یاد می‌کنند، امتناع می‌ورزند. این تنش‌ها منجر به ناسازگاری‌های مکرر بر سر تلاش بورس‌ها برای مدرن‌سازی سیستم تجاری خود به منظور انطباق با شرکت‌های مالی تازه وارد در این عرصه است.

هر بازار کالایی فعال مبتنی بر اثر متقابل پوشش ریسک‌های مالی صنعتی و سفته‌بازان است اما همان‌طور که ابوت به آن اشاره کرد، لزومی ندارد که در یک مکان این فعل و انفعالات انجام شود. به ویژه زمانی که آن مکان دارای اختلاف قیمتی است که در هر زمانی بین پول نقد تا قیمت سه ماهه ردپایی از آن وجود دارد و کاهش مقادیر موجودی انبارها این موضوع را تایید می‌کند.

دو سال گذشته شاهد افزایش اختلاف قیمت در مجموعه بورس فلزات لندن بوده است. در خصوص فلز مس، در اکتبر ۲۰۲۱ برای جلوگیری از آنچه که از آن به عنوان خطر تبدیل شدن به یک بازار بی‌نظم نام برده می‌شد، اقدامات ویژه‌ای انجام گرفت. در همین رابطه فلز قلع از قبل متحمل شرایط مشابهی به علت اختلاف قیمت‌ها شده بود.

روند قیمت‌گذاری نیکل اگرچه به طور منحصربه‌فردی گرایش به افزایش قیمت‌ها دارد اما می‌تواند به عنوان بخشی از یک الگوی گسترده‌تر مرتبط با کاهش موجودی انبارها و افزایش فعالیت‌های سفته‌بازان در خصوص نوسان قیمت‌ها تلقی شود. هرچند بسیاری از مصرف‌کنندگان فلزات در صنعت از خروجی این کار ناراضی خواهند بود.

نکته قابل توجه دیگر اینکه ممکن است فعالان بازار نیکل تنها کسانی نباشند که روش‌های پیشنهادی شرکت «Global Commodities Holdings» در خصوص روش قیمت‌گذاری فلزات را مورد بررسی قرار می‌دهند.

توسعه پورتفولیوی فلزات صنعتی خود است اما نکته قابل توجه اینکه هرگز محصولات نیکل در آن ارائه نشده است اما بورس فلزات لندن در این خصوص حرف‌هایی برای گفتن دارد.

با آسیب دیدن فعالیت‌های تجاری و کاهش تبادلات مالی، دشوار خواهد بود که بورس فلزات لندن بتواند به زودی اعتبار خود را به عنوان مبنای قیمت‌گذاری جهانی نیکل بهبود بخشد. هرچند ایجاد ارتباط با شرکت بزرگ و قدیمی تجارت فلزات به نام «Old King Coal» می‌تواند در فرایند بازپس‌گیری اعتبار به بورس فلزات لندن کمک کند.

### ■ نابسامانی در روش قیمت‌گذاری نیکل

ابوت در بیانیه ۲۲ دسامبر ۲۰۲۲ شرکت «Global Commodities Holdings» بیان کرد: در روند قیمت‌گذاری برای نیکل در بازار فیزیکی یکسری از نابسامانی‌ها وجود دارد؛ چراکه تاثیر معاملات آتی بر فرایند تسویه موجود بسیار زیاد بوده است.

وی افزود: یک استدلال بسیار قوی برای جداسازی قیمت‌گذاری بازار فیزیکی از معاملات بازار آتی وجود دارد که منجر به موفقیت هر دو روش می‌شود.

این موضوع در مورد معاملات نیکل بورس فلزات لندن که به سادگی نمی‌تواند مقیاس حجم موقعیت‌های فروش انبار شده توسط گروه «Tsingshan» چین را به سمت خود جذب کند نیز صادق است.

این واقعیت که میزان حجم زیادی از موقعیت‌های فروش نیکل گروه «Tsingshan» با شرط تحویل در مقابل حجم کوچکی از معاملات نیکل در بورس فلزات لندن قرار دارد، به سادگی گواه از برتری گروه «Tsingshan» در این رابطه دارد.

نکته‌ای که ابوت به آن اشاره کرد، تاثیر معاملات آتی در ساختار قیمت‌گذاری طراحی شده برای دوره پیش‌پرداخت است که بیشتر در بازار نیکل انعکاس می‌یابد.

از زمان خرید محموله فلزات در قالب معاملات

با آسیب دیدن فعالیت‌های تجاری و کاهش تبادلات مالی، دشوار خواهد بود که بورس فلزات لندن بتواند به زودی اعتبار خود را به عنوان مبنای قیمت‌گذاری جهانی نیکل بهبود بخشد

مُجتمع  
فولاد  
مُبارکه

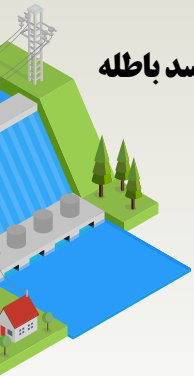
۹۵۲



# تولید کیفی، توسعه پایدار ودانش بنیان



# طرح‌های توسعه‌ای ش



پروژه بازیابی آب از سد باطله

در سیرجان



پروژه اکتشاف و توسعه معادن:

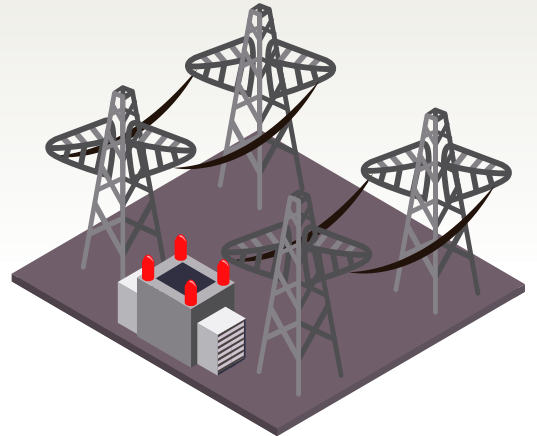
پهنه‌های اکتشافی مس و طلای

جانجا، جبال بارز، نهبندان

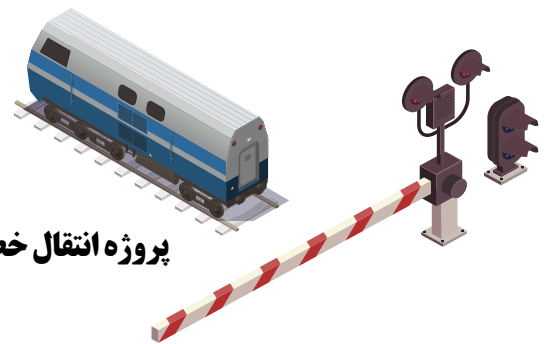


احداث نیروگاه

مگاوات بردسیر



پروژه انتقال خط ریلی در سیرجان



پروژه IPCC حمل پیوسته

مواد معدنی در سیرجان



مشارکت در ساخت و بهره‌برداری کارخانه لاستیک

ماشین آلات فوق سنگین معدنی



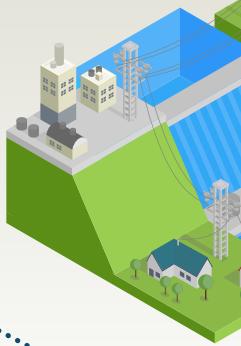
مشارکت در احداث پایانه و اسکله مکانیزه تخلیه و

بارگیری مواد معدنی در اسکله شهید رجایی



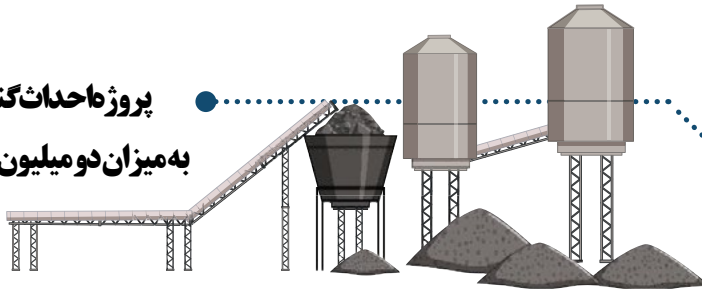


سرمایه گذاری در منطقه  
گردشگری گل گهر

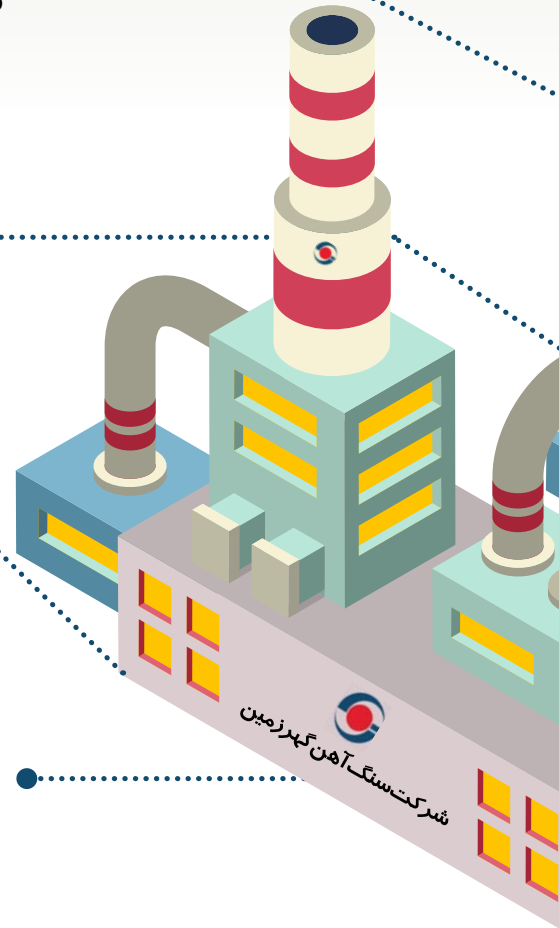


احداث کارخانه ذوب  
با ظرفیت تولید سه میلیون تن

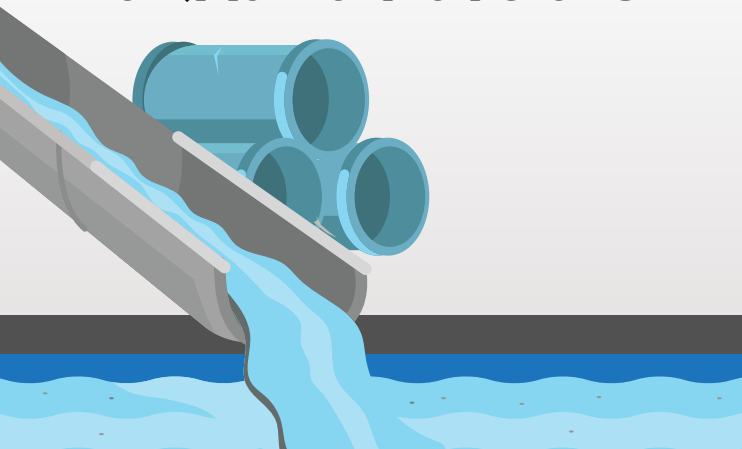
پروژه احداث گندله سازی  
به میزان دو میلیون و ۵۰۰ هزار تن



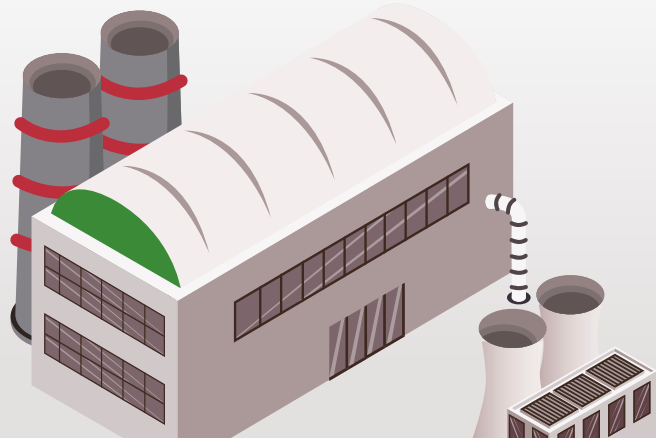
احداث کارخانه نورد  
با ظرفیت سه میلیون تن



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



مشارکت در احداث کارخانجات فولاد چابهار  
به میزان ۱۰ میلیون تن







# بورس و اقتصاد

بررسی و چشم انداز بازار پلی سیلیکون و ویفر سیلیکونی در سال ۲۰۲۲

افزایش تقاضا و ایجاد ثبات در قیمت کالاهای اساسی در چین

## بررسی و چشم انداز بازار پلی سیلیکون و ویفر سیلیکونی در سال ۲۰۲۲

پس از فرایند تعیین قیمت آتی ظرفیت پلی سیلیکون جدید و همچنین رشد ظرفیت تولید فتوولتائیک (تبدیل انرژی نور به الکتریسیته)، موسسه «SMM» پیش‌بینی می‌کند که قیمت پلی سیلیکون به حدود ۱۲۰ تا ۱۵۰ یوان در هر کیلوگرم خواهد رسید. با در نظر گرفتن حاشیه سود ۱۵ درصدی و سایر هزینه‌ها، محدوده قیمت ویفر سیلیکونی (۱۸۲ میلی متری) حدود ۳,۸ تا ۴,۴ یوان در هر قطعه خواهد بود.



به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از موسسه «SMM»، قیمت پلی سیلیکون و ویفر سیلیکونی در بازار صنایع بالادستی فتوولتائیک، فراتر از انتظارات اکثر مشارکت کنندگان در بازار، فراز و نشیب‌هایی را در سال ۲۰۲۲ تجربه کرده است. همچنین قیمت پلی سیلیکون و ویفر سیلیکونی رکورد افزایش بیش از ۲۰ هفته متوالی را به ثبت رساند. قیمت پلی سیلیکون از مرز ۳۰۰ یوان در هر کیلوگرم عبور کرد. این در حالی است که قیمت ویفر سیلیکونی (۱۸۲ میلی متری) نیز تحت روند افزایش هزینه‌ها به ۷,۶ یوان در هر قطعه رسید. در همین رابطه در طول سه ماهه اول سال ۲۰۲۲، افزایش قیمت در کل زنجیره صنعت فتوولتائیک مشاهده شد. دلیل اصلی این موضوع این است که پلی سیلیکون، به عنوان محصول اصلی زنجیره صنعت فتوولتائیک همواره با کمبود مواجه بود و همین مسئله باعث افزایش قیمت آن شد. قیمت محصولات صنایع پایین‌دستی آن نیز در میان افزایش هزینه‌ها و ظرفیت تولید ناکافی افزایش یافت.

بر اساس داده‌های موسسه «SMM»، در سه ماهه اول سال ۲۰۲۲، تولید پلی سیلیکون

این اتفاق به طور مکرر در سه ماهه اول سال ۲۰۲۲ رخ داد. در همین رابطه آتش‌سوزی شرکت‌های پلی سیلیکونی استان سین کیانگ باعث شد آن‌ها نتوانند با ظرفیت کامل به تولید بپردازند.

داخلی چین در حدود ۵۳۶ هزار و ۵۰۰ تن یا ۲۰۶,۳۵ گیگاوات بود. در همان دوره، میزان مصرف پلی سیلیکون به واسطه ویفرهای سیلیکونی به حدود ۲۳۲,۲ گیگاوات رسید که به کمبود آشکار پلی سیلیکون اشاره دارد.

استان سیچوان، به عنوان مرکز تولید پلی‌سیلیکون، با سهمیه‌بندی برق به مدت ۱۵ روز مواجه شد که همین مسئله به شدت مانع تولید پلی‌سیلیکون شد. در همان زمان، سهمیه‌بندی برق در استان مغولستان داخلی و شیوع بیماری کرونا در استان سین‌کیانگ، میزان تولید پلی‌سیلیکون را به درجات مختلف کاهش داد. علاوه بر این، وقوع رویدادهای غیرمنتظره نیز بر احساسات مشارکت‌کنندگان در بازار تأثیر منفی گذاشت و به افزایش قیمت‌ها دامن زد.

با این حال، در سه ماهه چهارم سال جاری به ویژه در ماه دسامبر، بازار دستخوش تغییرات اساسی شده است. تعداد قابل توجهی از ظرفیت‌های پلی‌سیلیکونی تولید شده در سه ماهه دوم و سوم، در سه ماهه چهارم به حداکثر ظرفیت در تولید رسیدند و حجم عرضه کلی بازار افزایش پیدا کرد. بر اساس داده‌های به دست آمده از موسسه «SMM»، در سه ماهه چهارم سال جاری، حجم تولید پلی‌سیلیکون داخلی چین حدود ۲۷۶ هزار تن برآورد شده است که نسبت به سه ماهه سوم سال ۲۰۲۲، حدود ۴۰٫۵ درصد افزایش را نشان می‌دهد.

برخلاف افزایش در حجم عرضه، روند تقاضا در صنایع پایین‌دستی کاهش یافت. از آنجایی که شرکت‌ها در روند عرضه نهایی تا حدی برنامه‌های ذخیره‌سازی مجدد خود را در اواسط ماه نوامبر ۲۰۲۲ به اتمام رساندند، از سوی دیگر حجم خرید ماژول‌ها را به میزان قابل توجهی در میان بدبینی‌ها نسبت به بازار در سال ۲۰۲۳ کاهش دادند. بنابراین انتظار می‌رود که مقدار تولید ماژول‌ها، سلول‌های فتوولتائیک و ویفرهای سیلیکونی در ماه دسامبر ۲۰۲۲ به درجات مختلفی کاهش یابد که در این میان پیش‌بینی می‌شود مقدار تولید ویفر سیلیکونی به عنوان زیر بخش مستقیم پلی‌سیلیکون در صنایع پایین‌دستی، در دسامبر ۲۰۲۲ با ۱۴ درصد کاهش ماهانه به ۳۱ گیگاوات برسد.

علاوه بر این، کاهش حجم تقاضا در پایان

سال جاری منجر به مازاد عرضه در سراسر زنجیره صنعت فتوولتائیک به درجات مختلف شده است. در میان حجم مازاد ویفرهای سیلیکونی در برابر سلول‌های فتوولتائیکی، پس از عرضه حجم کافی پلی‌سیلیکون، حجم عرضه مازاد ویفرهای سیلیکونی بیشتر نمود پیدا خواهد کرد. چندین شرکت تولیدکننده ویفرهای سیلیکونی با اندازه بزرگ، ذخایر قابل توجهی در انبارهای شرکت خود انباشت کرده‌اند. به عنوان مثال، یک شرکت نزدیک به ۳۰۰ میلیون قطعه ویفر سیلیکونی را در ابتدای

**پس از تعیین قیمت‌های آتی در ظرفیت پلی‌سیلیکون جدید و همچنین رشد ظرفیت تولید فتوولتائیک، موسسه «SMM» پیش‌بینی می‌کند که قیمت پلی‌سیلیکون به حدود ۱۲۰ تا ۱۵۰ یوان در هر کیلوگرم برسد**

ماه دسامبر ۲۰۲۲ به انبارهای خود منتقل کرد. در واکنش به انباشت سریع ذخایر موجودی در انبار داخلی کارخانه‌های تولیدی، شرکت‌های درجه اول تولیدکننده ویفر سیلیکونی به منظور کاهش فشار بر موجودی انبارها، قیمت‌ها را کاهش دادند و به دنبال آن شرکت‌های درجه دوم و سوم اقداماتی مشابه را در پیش گرفتند که موجب افزایش رقابت‌ها در بازار شد.

در عین حال، کاهش قیمت ویفر سیلیکونی باعث شد که شرکت‌های

تولیدکننده ویفر سیلیکونی در تعیین هزینه پلی‌سیلیکون تجدیدنظر و بخش پلی‌سیلیکون را به بازاری برای خریداران تبدیل کنند که در آن شرکت‌های تولیدکننده ویفر سیلیکونی همواره قیمت‌های خرید پلی‌سیلیکون خود را کاهش می‌دهند. بنابراین قیمت پلی‌سیلیکون به طور رسمی مسیر روند نزولی خود را آغاز کرد.

با در نظر داشتن چشم‌انداز سال ۲۰۲۳، موسسه «SMM» بر این باور است که بازار فتوولتائیک در صنایع بالادستی شاهد کاهش قیمت‌ها خواهد بود. دلیل اصلی این موضوع را می‌توان وجود مازاد ظرفیت در کل زنجیره صنعت فتوولتائیک عنوان کرد.

بر اساس آمار منتشر شده از سوی موسسه «SMM»، انتظار می‌رود در سال ۲۰۲۳ ظرفیت‌های راه‌اندازی شده صنعت فتوولتائیک در سطح جهانی به ۳۵۰ گیگاوات برسد که نسبت به سال گذشته، حدود ۴۰ درصد افزایش را نشان می‌دهد. در مقابل، میزان ظرفیت داخلی پلی‌سیلیکون و ویفر سیلیکونی در چین به ترتیب به حدود دو میلیون و ۴۴۰ هزار تن و ۷۸۰ گیگاوات خواهد رسید که نسبت به سال گذشته، حدود ۱۲۵ و ۴۱ درصد افزایش را نشان می‌دهد.

با در نظر گرفتن تعادل در حجم عرضه و تقاضا و با توجه به نسبت ظرفیت و از دست رفتن سهم عرضه و تقاضا در هر بخش، حجم تقاضا برای ویفرهای سیلیکونی و پلی‌سیلیکون در سال ۲۰۲۳ به ترتیب به حدود ۴۳۷ گیگاوات و یک میلیون و ۱۵۰ هزار تن خواهد رسید که نشان از مازاد ظرفیت در آن‌ها دارد.

پس از تعیین قیمت‌های آتی در ظرفیت پلی‌سیلیکون جدید و همچنین رشد ظرفیت تولید فتوولتائیک، موسسه «SMM» پیش‌بینی می‌کند که قیمت پلی‌سیلیکون به حدود ۱۲۰ تا ۱۵۰ یوان در هر کیلوگرم برسد. با در نظر گرفتن حاشیه سود ۱۵ درصدی و سایر هزینه‌ها، محدوده قیمت ویفر سیلیکونی (۱۸۲ میلی‌متری) حدود ۲٫۸ تا ۴٫۴ یوان در هر قطعه خواهد بود.

## افزایش تقاضا و ایجاد ثبات در قیمت کالاهای اساسی در چین

به دلیل شیوع ویروس کرونا در چین و تغییر سیاست‌های این کشور و تلاش سرمایه‌گذاران برای سنجش انتظارات برای سال ۲۰۲۳، قیمت کالاها وضعیت پرنوسانی را در سال ۲۰۲۳ تجربه خواهند کرد.



به گزارش پایگاه خبری و تحلیلی «فلزات آنلاین» و به نقل از خبرگزاری بلومبرگ، به دنبال گزارش‌ها مبنی بر اینکه شی جین پینگ، رئیس‌جمهور چین ممکن است سیاست‌های نظارتی شدید بر صنعت املاک و مستغلات را کاهش دهد، قیمت نفت خام و مس روز جمعه ۶ ژانویه ۲۰۲۳ افزایش یافت. به دنبال این مسئله، خسارات سنگینی بر روند تقاضای کالاهای چین ناشی از افزایش مبتلایان به ویروس کرونا وارد شد. مسیر نامطمئن چین برای بازیابی اقتصاد، پس از ثبت چهارمین افزایش سالانه قیمت‌ها در سال ۲۰۲۲ ممکن است ثبات در قیمت کالاها را به ارمان بیاورد. بحران انرژی اروپا و سیاست مالی انقباضی جهانی، از دیگر موضوعات مهم تأثیرگذار بر روند اقتصادی هستند. در مورد بحران انرژی اروپا می‌توان بیان کرد اگرچه قیمت گاز طبیعی ممکن است کاهش یافته باشد اما این بدان معنا نیست که بحران انرژی در اروپا پایان یافته است. در خصوص سیاست‌های مالی انقباضی جهانی نیز می‌توان به قیمت طلا رجوع کرد.

پیش از ارائه گزارش مشاغل که اواخر روز جمعه ۶ ژانویه ۲۰۲۲ منتشر شد، قیمت شمش طلا به بالاترین حد ۶ ماهه خود رسید و همچنان نوسان قیمت آن ادامه دارد که این موضوع می‌تواند بر تصمیمات بعدی فدرال رزرو تأثیر بگذارد.

### ■ فراز و نشیب روند تقاضا برای کالاها

افزایش مبتلایان به ویروس کرونا و در پیش بودن تعطیلات سال نو چینی می‌تواند وضعیت بسیار نامطلوبی را در سه ماهه اول سال ۲۰۲۳ در چین برای روند تقاضای کالاها ایجاد کند. در مورد آنچه فرای این موضوع اتفاق می‌افتد، با اطمینان کمتری می‌شود، صحبت کرد. آن دسته از افرادی که بر روی بازیابی روند تقاضا در نیمه دوم سال ۲۰۲۳ حساب باز می‌کنند، روز جمعه ۶ ژانویه ۲۰۲۳ پس از ارائه گزارش خبرگزاری بلومبرگ نسبت به تقویت برنامه‌های خود در رابطه با کاهش محدودیت‌ها جهت کاهش بدهی در

صنعت املاک که باعث رکود طولانی مدت در این بخش شده است، اقدام کردند.

به عنوان نمونه می‌توان به قیمت سنگ آهن که از آن با عنوان معیاری برای شروع افزایش مجدد روند تقاضای معاملات در بازار فلزات نام برده می‌شود، به منظور پیش‌بینی وضعیت تقاضای کالاها در سال ۲۰۲۳ اشاره کرد.

در کوتاه مدت، سرمایه‌گذاران به ویژه در حوزه نفت، به دنبال موشکافی و بررسی شاخص‌های سفرهای هوایی تا تراکم ترافیک به جهت یافتن سرخ‌هایی به منظور بازگشت به روند عادی پس از شیوع گسترده ویروس کرونا خواهند بود. ارقام مرتبط با معاملات تجاری و اعتباری بانک‌ها که هفته آینده منتشر می‌شود، تصویری از اختلالات ناشی از تغییر سیاست‌های کوئید صفر در چین را ارائه می‌دهد. ارائه داده‌های اقتصادی سال ۲۰۲۲ چین از جمله رشد تولید ناخالص داخلی و مقدار تولید فولاد، در روز ۱۷ ژانویه ۲۰۲۳ منتشر شد.

### ■ افت و خیز حجم عرضه در بازار نفت

نفت خام، سال ۲۰۲۳ را با کاهش شدید تقاضا آغاز کرد؛ چراکه کاهش حجم تقاضا و افزایش مبتلایان به ویروس کرونا در چین موجب انشباع تقاضا در این بازار شده بود. احساسات در بازار در ژانویه ۲۰۲۳ تحت تأثیر رویدادهای بزرگ‌ترین اقتصاد آسیا یعنی چین و در جبهه عرضه، سرنوشت صادرات روسیه پس از اعمال تحریم‌ها خواهد بود. سازمان نفتی اوپک پلاس قبل از برگزاری نشست بعدی خود در اوایل فوریه ۲۰۲۳ زمان زیادی جهت نظارت بر تحولات در این بازار دارد.

عربستان سعودی تعهد قاطعانه‌ای نسبت به کاهش عرضه بزرگ نفت اعلام شده توسط سازمان اوپک پلاس در سال ۲۰۲۲ نشان داد و اصرار دارد که این سازمان در حفظ تعادل حجم عرضه نفت در بازارهای جهانی دست به اقدامات پیش‌دستانه خواهد زد. عملکرد متزلزل نفت خام تاکنون اعضای سازمان اوپک پلاس را در حالت آماده باش بالا نگه

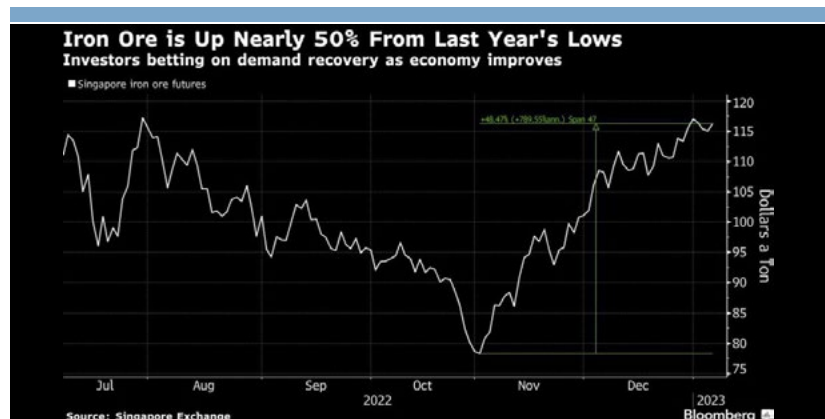
افزایش مبتلایان به  
ویروس کرونا و در پیش  
بودن تعطیلات سال نو  
چینی می‌تواند وضعیت  
بسیار نامطلوبی را در سه  
ماهه اول سال ۲۰۲۳ در  
چین برای روند تقاضای  
کالاها ایجاد کند

ترس از کمبود انرژی خواهد شد. افزایش تقاضای گاز طبیعی در چندین کشور اروپایی طی هفته گذشته به ثبت رسید؛ این در حالی است که روند افزایش تقاضا با شیب ملایم برای کشورهای ایالات متحده آمریکا و ژاپن تا اواسط ماه ژانویه ۲۰۲۳ پیش‌بینی شد.

با این حال بحران انرژی همچنان ادامه دارد. این در حالی است که قیمت گاز طبیعی در اروپا در پایین‌ترین سطح خود از سال ۲۰۲۱ قرار دارد اما همچنان سه برابر بیشتر از میانگین ۱۰ ساله از ۲۰۱۰ تا سال ۲۰۲۰ است. قرار است عرضه سوخت برای سال‌ها محدود بماند؛ چراکه حجم کمتری به مرحله تولید رسیده و عرضه می‌شود.

### ■ اقدام فدرال رزرو در جهت کاهش قیمت فلزات گران‌بها

قیمت طلا نیز شروعی چشمگیری را در سال ۲۰۲۳ داشت. قیمت طلا در روز پنجشنبه پنجم ژانویه به دلیل ارائه گزارش آماری فدرال رزرو ایالات متحده آمریکا مبتنی بر رویکرد انقباضی، روند نزولی به خود گرفت اما قبل از آن بالاترین حد خود در بیش از ۶ ماه گذشته را به ثبت رساند. این موضوع بخشی از تنش‌هایی است که فلز طلا پس از افزایش قیمت‌ها ناشی از پیش‌بینی‌های فدرال رزرو مبنی بر کاهش شیب قیمت‌ها و به دنبال آن کاهش تورم با آن مواجه شد. رکود اقتصادی جهانی می‌تواند منجر به افزایش قیمت طلا شود؛ چراکه سرمایه‌گذاران به دنبال دارایی‌های امن به منظور حفظ سرمایه‌های خود هستند اما هنوز هم این خطر وجود دارد که سرمایه‌گذاران اقدام فدرال رزرو برای کاهش تورم را نادیده بگیرند. با توجه به آمارهای ارائه‌شده از سوی فدرال رزرو آمریکا، این اقدامات پیش‌بینی شده می‌تواند بر قیمت فلزات گران‌بها تاثیر بگذارد. با توجه به این مسئله، آمارهای ارائه شده در روز جمعه ۶ ژانویه ۲۰۲۳ حاکی از کاهش ارقام مرتبط با افراد شاغل و افزایش بیکاری‌ها است.



### ■ کاهش قیمت گاز طبیعی در کشورهای اروپایی با شیب ملایم

معاملات آبی گاز طبیعی در سراسر جهان با شروع فصل زمستان به شدت کاهش یافت و به نظر می‌رسد قیمت‌ها به روند نزولی خود ادامه دهند؛ چراکه کاهش حجم تقاضا موجب کاهش

می‌دارد. در همین رابطه اداره اطلاعات انرژی ایالات متحده آمریکا اولین گزارش ماهانه خود در سال ۲۰۲۳ را در روز سه‌شنبه ۱۰ ژانویه ارائه داد. گزارش پیش‌بینی‌های آژانس بین‌المللی انرژی و سازمان اوپک در هفته پس از آن منتشر شد.



# مروری بر افتخارات شرکت صنایع معدنی فولاد سنگان خراسان

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



تولید

فولاد

زنگ نزن

فولاد مبارکه، نهاد افتخار ملی

Stainless  
Steel

برای نخستین بار  
در غرب آسیا

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

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



روابط عمومی |  
www.msc.ir  
@mobarakehsteel\_co