



میزگرد چیلان با حضور مدیران نفت و گاز سرو جهش به سمت نوآوری؛ بهره‌گیری از نسل جدید کاتالیست‌های احیامستقیم

چیلان کاتالیست‌ها، قلب واحدهای احیاء مستقیم و ریفرهای احیاء مستقیم فولاد کشور بوده و عملکرد آنها تعیین‌کننده عملکرد واحدهای صنعتی می‌باشند از اینرو شرکت نفت و گاز سرو از سال ۱۳۸۳ تاکنون توانسته است با تولید کاتالیست صنایع فولادسازی کشور یکی از مهمترین دغدغه‌های صنایع فولادسازی را رفع نماید.

چیلان در میزگردی با حضور محمود رضایی، مدیر مهندسی فروش شرکت نفت و گاز سرو و محمدمامین ابراهیمی، قائم مقام مهندسی فروش شرکت نفت و گاز سرو به تشریح فعالیت‌های این شرکت پرداخته است که از نظر میگذرد.

سه گام کلیدی نفت و گاز سرو در عرصه صنعت کشور

در برخی از تیوب‌های فولاد خوزستان بارگذاری شده و به صورت ماهانه آنالیز گاز گرفته می‌شود و با سایر تیوب‌هایی که از کاتالیست‌های معمول استفاده می‌شود، مقایسه می‌گردد.

مدیر مهندسی فروش شرکت نفت و گاز سرو تصریح کرد: نفت و گاز سرو به دنبال آن است که حداقل یک دوره یک ساله در این مسیر طی شود تا داده‌های قابل اتکایی از این دوره اخذ شود و در صورت موفقیت آمیز بودن، تولید صنعتی آن آغاز گردد. تصور ما این است که با توجه به تفاوت کم قیمت‌های این نوع کاتالیست با نسل قبلی، به جهت افزایش ۳ تا ۵ درصدی ظرفیت تولید، استقبال واحدها از این نوع کاتالیست بیشتر باشد.

آموزش، حلقه مفقوده بین صنعت فولاد و کاتالیست در کشور

رضایی در بخش دیگری از صحبت‌های خود به اهمیت موضوع آموزش پرداخت و گفت: یکی از اقدامات خوبی که انجمن تولیدکنندگان فولاد در پیش گرفته و دنبال می‌کند موضوع آموزش است این مسئله علاوه بر اینکه می‌تواند سطح تمامی مجموعه‌های فولادی را بالاتر ببرد، می‌تواند از نظر فنی هم هزینه‌های واحدهای فولادی را به واسطه این دوره‌های آموزشی کاهش پیدا دهد.

رضایی خاطرنشان کرد: با توجه به اینکه نفت و گاز سرو محصول "های تک" و نوآورانه تولید می‌کند که سابقه استفاده صنعتی و فنی از این محصول، تا به حال در ایران با آموزش همراه نبوده است و آموزش یکی از نقاط خلأ بحث کاتالیست در کشور محسوب می‌شده لذا نفت و گاز سرو به واسطه رشد این صنعت در ایران وظیفه خود می‌داند که دوره‌های آموزشی را مرتباً تکرار نماید تا صنعتگران بخش فولاد بتوانند با مسائل فرایندی کاتالیست کاملاً آشنا شده و از خطرات احتمالی که ممکن است برای واحدها پیش بیاید جلوگیری نمایند.

وی با اشاره به اینکه نفت و گاز سرو بیستین دوره خود را به تازگی با همکاری انجمن فولاد برگزار کرده گفت: این دوره‌ها تا به امروز در بسیاری از شهرها و مراکز فولادی برگزار شده و همچنان نیز قصد داریم که این دوره را با محتویات و مطالبی جدیدتر ادامه دهیم.

مدیر مهندسی فروش نفت و گاز سرو با بیان اینکه در شرکت نفت و گاز سرو به دنبال ارائه خدماتی هستیم که بخشی از این خدمات ارائه کالایی به عنوان کاتالیست به منظور پاسخگویی به نیاز واحدها می‌باشد تصریح

محمود رضایی مدیر مهندسی فروش شرکت نفت و گاز سرو در این میزگرد گفت: نفت و گاز سرو در عرصه صنعت و برای ورود قدرتمندانه در آن چند اقدام کلیدی انجام داد که اولین آن، ورود به تولید کالای "های-تک" کاتالیست بود. این محصول تا قبل از سال ۸۶-۸۵ وارداتی بوده و جزو خط قرمزهای صنعت کشور محسوب می‌شد. از اینرو در گام اول وارد عرصه تولید کاتالیست و دستیابی به دانش فنی تولید آن شدیم و توانستیم محصولی را تولید نماییم که از نظر شرایط عملکردی با نمونه‌های خارجی برابری می‌کرد. این موفقیت بزرگ، بانی بود برای ورود به این صنعت. گام دوم ما خدمات فنی، صنعتی و آموزشی بود که با برگزاری بیش از ۲۰ دوره آموزشی در سراسر کشور برای تمامی مجتمع‌های فولادی، پتروشیمی و پالایشگاهی تلاش کردیم تا با ارتقاء سطح علمی کارشناسان فنی، ارتباط و تعامل بیشتری را ما بین تولیدکننده و مصرف‌کننده کاتالیست ایجاد نماییم. گام سوم نفت و گاز سرو، کاتالیست‌های بهبود یافته به عنوان نسل دوم کاتالیست‌های احیاء مستقیم بود.

بهره‌گیری از نسل جدید کاتالیست‌های احیاء مستقیم

مدیر مهندسی فروش شرکت نفت و گاز سرو در این میزگرد اظهار داشت: نسل جدید کاتالیست‌های احیاء مستقیم از این جهت مهم بود که ما وارد پروسه‌های شدیدی که شرکت‌های ما سابقه بیش از ۷۰ سال هنوز آنرا به این گونه بهبود نداده اند.

رضایی یکی از دغدغه‌های مهم فولادسازان را افزایش ظرفیت خواند و گفت: این افزایش ظرفیت در شرکت‌های فولادی با هزینه‌های هنگفتی همراه است و هزینه‌های زیادی را به واحدها تحمیل می‌کند. نفت و گاز سرو بدون آنکه به ساختار اصلی واحد دست بزند و هزینه‌های سنگینی را به واحدها تحمیل نماید تنها از طریق کاتالیست و تعویض آن با نسل جدید کاتالیست، افزایش ۳ تا ۵ درصدی ظرفیت تولید را برای شرکت‌ها رقم زد. این کار به صورت علمی و تحقیقاتی از سوی نفت و گاز سرو انجام شده و به صورت پایلوت در فولاد خوزستان در حال آزمایش می‌باشد.

وی ادامه داد: کاتالیست‌های نسل جدید احیاء مستقیم به عنوان پایلوت



بالای ایران در فولادسازی و پتروشیمی، شرکت‌های خارجی را بر آن داشته تا ما را از گردونه بازار حذف و خارج نمایند و یکی از حربه‌هایی که بکار برده اند بحث دامپینگ قیمتی از ۴۰ تا ۱۰۰ درصد می‌باشد.

حمایت تمام قد صنعت فولاد از کاتالیست‌های داخلی

ابراهیمی تصریح کرد: خوشبختانه تا به امروز صنعت کشور به ویژه صنعت فولاد از ما به خوبی حمایت کرده است و امیدواریم این مسیر خوب ادامه پیدا کند. باید بدانیم که کاتالیست یک کالای بسیار های تک است و تولید آن در کشور یک افتخار می‌باشد.

سهم ۵۵ درصدی نفت و گاز سرو در تامین کاتالیست‌های واحد احیا کشور

قائم‌مقام مهندسی فروش شرکت نفت و گاز در پاسخ به این سوال که آیا نفت و گاز سرو برنامه ای برای صادرات دارد گفت: از چندین سال گذشته که وارد بازار ایران شدیم توانستیم بازار را مرحله به مرحله و با پله اعتمادی فتح نماییم و هیچگاه از ابزارهای حکومتی برای کسب بازار استفاده نکردیم چراکه عقیده ما این است که ابتدا بخش فنی و سپس بخش بازرگانی بایستی قانع شود و این یک مسیر مستمر خواهد بود. امروز به جرات می‌توان گفت تمام پتروشیمی ها و پالایشگاه های کشور از ما خرید کرده‌اند و از محصولات ما استفاده نموده‌اند. همچنین بالغ بر ۴۵ درصد آهن اسفنجی کشور تا به امروز با کاتالیست‌های نفت و گاز سرو تولید می‌شود و این روند تا پایان سال به بیش از ۵۵ درصد خواهد رسید.

ابراهیمی در ادامه گفت: کاتالیست در دنیا استاندارد عملکردی خاصی ندارد و استاندارد آن همان رفرنس و رزومه‌های عملکردی است که شرکت ها ارائه می‌دهند که به واسطه اتفاق خوبی که در چند سال گذشته در بازار داخل رخ داد، حدود یک سالی است که وارد بازاریابی خارجی شده‌ایم و در کنار آن از مشاورین فولادی و شرکت‌هایی که از کاتالیست‌های ما استفاده نموده اند تاییدیه داریم و این یک رفرنس بسیار قوی برای شرکت نفت و گاز سرو به شمار می‌آید. از سوی دیگر ایران یکی از برترین تولیدکنندگان آهن اسفنجی به روش احیا مستقیم جهان است و سهم ۴۵ درصدی ما در بازار برای کشورهای خارجی بسیار مهم و قابل توجه می‌باشد. در راستای شناساندن خود به بازارهای جهانی، در نمایشگاه‌ها و همایش‌های بین المللی شرکت داشتیم در چند مناقصه خارجی نیز حضور یافتیم هرچند که کار بسیار سخت است اما انتظار می‌رود ظرف چند ماه آینده خبرهای خوشی در زمینه صادرات این کالای‌های تک به گوش برسد.

نفت و گاز سرو توانسته است با بومی سازی کاتالیست احیا مستقیم آهن یکی از مهمترین دغدغه های صنایع فولاد را برطرف نموده و ایران را به جمع قدرتهای برتر منطقه معرفی نماید.

کرد: این خدمات از زمان ما قبل فروش تا زمان پس از فروش به شرکت‌های فولادی، پتروشیمی و پالایشگاهی وجود دارد و نیز ادامه می‌یابد.

خدمات نفت و گاز سرو تا کسب بهره وری حداکثری واحدها ادامه دارد

محمدامین ابراهیمی، قائم‌مقام مهندسی فروش و بازرگانی شرکت نفت و گاز سرو نیز در این میزگرد ضمن بیان اینکه نفت و گاز سرو تنها شرکت در ایران است که علاوه بر تولید کاتالیست‌های صنایع فولاد، مجموعه کاتالیست‌های صنایع پتروشیمی و پالایشگاهی را نیز تولید می‌نماید به چیلان گفت: در واقع قبل از عقد قرارداد با شرکت‌ها ارتباط برقرار نموده و خدمات فنی و مهندسی به آنان ارائه می‌دهیم. این خدمات تا مرحله خرید ادامه دارد و زمانی که مناقصه ها برگزار می‌گردد تمامی این خدمات کنار کالا قرار می‌گیرد و به محض برنده شدن در مناقصه، تا زمانی که واحد فعال است در کنار مجموعه‌ها هستیم. زمانی که واحد خاموش شده و کاتالیست تخلیه می‌گردد تا کاتالیست جدید بارگذاری شود کارشناسان فنی نفت و گاز سرو حضور دارند. در واقع ما دغدغه مجموعه‌ها را دیده ایم و سعی کرده‌ایم آنرا پوشش دهیم تا واحدها به حداکثر ظرفیت خود برسند و سپس گزارش گیری از واحدها را به صورت متمرکزتر انجام می‌دهیم و با ارائه آن به مجموعه‌ها، دستورالعمل‌هایی که نیاز است تا به بالاترین بهره‌وری دست یابند ارائه می‌گردد. این پایش‌ها همچنین در راستای افزایش عمر تجهیزاتی که با کاتالیست در ارتباطند نظیر تیوب‌ها نیز می‌باشد.

حربه دامپینگ برای خروج تولیدکنندگان کاتالیست ایرانی از گردونه رقابت

قائم‌مقام مهندسی فروش شرکت نفت و گاز در این نشست گفت: نفت و گاز سرو زمانی که وارد این عرصه شد با رقبای قوی خارجی مواجه بود و رقبای اصلی ما در فولاد، پتروشیمی و پالایش شرکت‌های اروپایی، هندی و چینی و حتی شرکت‌های آمریکایی بودند. لذا به منظور ایجاد انگیزه در شرکت‌های فولادی دو راهکار مدنظر قرار گرفت اول بحث قیمت بود که ما نیز کارهای خوبی برای کاهش بهای تمام شده و قیمت های فروش انجام دادیم. از بحث قیمت مهم‌تر، مباحث مربوط به خدمات بود که سعی کردیم از طریق خدمات فنی و مهندسی خودمان را نسبت به شرکت‌های خارجی متمایز نماییم درحالی که بسیاری از خدمات از سوی طرف‌های خارجی ارائه نمی‌شد. انتظار ما از مصرف کنندگان و شرکت‌های داخلی نیز این است که از محصول با کیفیت داخلی حمایت نمایند و اگرچه خود را موظف می‌دانیم که به لحاظ فنی، محصول با کیفیت به بازار داخل ارائه دهیم اما به دست آوردن بازار چندین ساله شرکت‌های خارجی کار دشواری بود و با توجه به پتانسیل

