



پتانسیل ها و زمینه های صادرات فولاد کشور

- گزارش مشروح مجمع عمومی انجمن
- بررسی وضعیت فولاد در بازارهای جهانی
- قطر بازاری مهم برای صادرات فولاد ایران
- بازار سرد معاملات فولاد در بورس کالا
- آمار داخلی و خارجی فولاد

◀ گشت و گوهایی با:

رئیس هیئت مدیره نورد فولاد کرمانشاه
مدیر عامل مجتمع فولاد شاهین بناب



چیلان
CHILAN

سید احمد علی سیدرضا طاهری

۵ سرمقاله

۱۴ خلیل بازار بررسی وضعیت فولاد در بازارهای جهانی

۲۰ رویداد اخبار داخلی

۲۴ اخبار خارجی

۲۶ انعکاس

۲۸ گزارش و گفتگو

۳۲ بولتن اخبار فولاد در تابستان ۹۰

۳۲ مجمع عمومی و فوق العاده انجمن در سال ۹۰ برگزار شد

۳۸ آکرواحدهای تولیدی با مشکل سرمایه در گردش روبرو هستند

۴۰ صنعت از نگاه وزیر صنعت، معدن و تجارت

۴۲ تجربه اقتصاد مقاومتی در صنعت فولاد کشور

۴۴ در تولید میلگرد، استاندارد مصرف انرژی را رعایت کرده ایم

۴۶ گزارش تصویری مراسم افطاری انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران

۵۱ دیدگاه پتانسیل‌ها، زمینه‌ها و راهکارهای صادرات فولاد کشور با تأکید بر بازارهای منطقه‌ای

۵۶ بورس بازار سرد معاملات فولاد در بورس

۶۱ خلیل و مقاله قطر بازاری مهم برای صادرات فولاد ایران

۶۲ خوشه‌های صنعتی در صنعت فولاد

۶۷ ورزش آخرین اخبار از ورزش فولادی‌ها

۶۹ آمار و جداول

صاحب امتیاز: انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران

مدیر مسئول: سیدرسول خلیفه سلطانی

سیاستگذاری: حمیدرضا طاهری زاده، سعید رئوفی

سر دبیر: سید احمد عسکری

مدیر اجرایی: وحید یعقوبی

طرح و اجرا: مژگان پاینده داری نژاد

با تشکر از:

آقایان مهندس سیدرضا شهرستانی، مهندس محمدمهدی فقیه خراسانی، مهندس جهاندار شکری، مهندس بهروز سلیمانی، مهندس علی دهاقین، مهندس رضا زائرحدیری و مهندس سیدمحمد هژبر

همکاران این شماره:

سیده راحله حسینی، مهندس آسیه سید علیان، مهدی سرلک، فرهاد ایزدی، فاطمه بهارمست، سید محمد عظیمی، وحید حسن پور دبیر، زهرا رضادوست، ایمان سلیمانی

تذکره: به معنای آلات و ادواتی است که از آهن می‌سازند.

آدرس: تهران، خیابان ولیعصر، ضلع جنوبی پارک ساعی،

کوچه اسعدی، پلاک ۳۴

تلفن: ۸۸۷۰۸۰۶۴ - ۸۸۷۰۸۰۶۳ - ۰۲۱

فکس: ۸۸۷۰۸۰۶۵ - ۰۲۱

Email: chilanmagazine@gmail.com

- مسئولیت مطالب بر عهده نویسندگان آنهاست.

- چیلان افتخار می‌کند که پذیرای مطلب ارسالی مخاطبش باشد اگرچه نظرات مندرج در این نوشته‌ها الزاماً نظر چیلان نیست

- چیلان در اصلاح و ویرایش مطالب آزاد است

- برای آشنایی بیشتر با نویسندگان مقالات لطفاً مشخصات کامل خود را عنوان کنید

- چاپ مطالب و تصاویر این نشریه با ذکر منبع بلامانع است



جناب آقای مهندس خدامراد احمدی

انتصاب شایسته جنابعالی به سمت معاون وزیر و رئیس هیئت عامل سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران (ایمیدرو) را تبریک عرض نموده و از درگاه ایزد منان توفیقات روزافزون حضرتعالی را خواستاریم.

مدیریت و پرسنل انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران

جناب آقای مهندس حکم الله بابایی

انتخاب شایسته جنابعالی به سمت مدیر عامل شرکت فولاد آلیاژی ایران را تبریک عرض نموده و از خداوند متعال موفقیت بیش از پیش شما را مسئلت می نمایم.

مدیریت و پرسنل انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران



راهکارهای اساسی توسعه صنعت فولاد

سید رضا شهرستانی

عضو هیئت مدیره انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران

توسعه صنعت فولاد یکی از اهداف همه دولت‌ها بوده است. برای تحقق این توسعه نیز اقدامات متفاوتی انجام شده است؛ اما به اعتقاد بنده برای دستیابی به این هدف باید در مرحله اول به سراغ تولید رفت. اگر بتوانیم تولید فولاد کشور را چه از نظر کیفی و چه کمی به سطح قابل قبولی برسانیم، آن وقت می‌توانیم در صادرات هم موفق باشیم و در سطح منطقه و حتی جهان کشوری قدرتمند به حساب بیاییم. همگی می‌دانیم که ایران از چهار عامل اصلی تولید فولاد، سه عامل یعنی سنگ آهن، انرژی و نیروی انسانی را به طور کامل دارد. بنابراین توجیه فنی و اقتصادی برای توسعه صنعت فولاد وجود دارد اما متأسفانه وجود موانعی روند تحقق توسعه تولید را دچار مشکل می‌کند.

یکی از موانع موجود بر سر راه توسعه صنعت فولاد، مدیریت نامناسب واردات است. در حوزه فولاد ما یک کشور واردکننده هستیم و این در حالی است که در همسایگی ما، ترکیه با مزیت‌های نسبی به مراتب ضعیف‌تر از ایران اما با تولید حدود ۲۵ میلیون تن تولید یکی از صادرکنندگان عمده منطقه محسوب می‌شود. ما سنگ آهن که ماده اولیه مهمی برای تولید فولاد است را صادر و محصولات فولادی را به راحتی وارد می‌کنیم. بدین ترتیب تولیدکنندگان داخلی فولاد خام را با مسئله کمبود یا گرانی مواد اولیه مواجه می‌سازیم و نوردکاران را با مشکل قیمت پایین محصولات کم کیفیت چینی. پس اولویت اول این است که با عزم راسخ ترتیبی اتخاذ کنیم که واردات کنترل گردد.

نکته بعدی مربوط به سیاستگذاری‌ها است. زمانی به دلیل رونق ساخت و ساز، اکثر سرمایه‌گذاران وارد بخش نورد شدند اما بعد به مشکل تامین مواد اولیه برخوردند که بحث تولید بیلت از آهن قراضه مطرح شد. اکنون باید سیاست دولت بر این باشد که سرمایه‌گذاران را به سمت تولید آهن اسفنجی سوق دهد. در این راستا بخش خصوصی به ویژه تشکلهای این بخش هم باید کار اطلاع‌رسانی تخصصی و شفاف را انجام دهند. ما در انجمن سعی کرده‌ایم هم از طریق نشریه و هم

سایت انجمن سرمایه‌گذاران را به مسیرهای صحیح هدایت کنیم. اطلاع‌رسانی و آموزش صحیح باید از طریق رسانه‌های تخصصی دیگر هم صورت پذیرد تا که افرادی که واقعا مایل به سرمایه‌گذاری در بخش فولاد هستند، به سمت تولید آهن اسفنجی بروند.

یکی از اقدامات بعدی که متولی آن دولت است، آماده

کردن زیرساخت‌ها می‌باشد. در این حوزه

زیرساخت‌های حمل و نقل یعنی جاده‌ها

و سیستم حمل و نقل ریلی از اهمیت

بیشتری برخوردارند که هزینه سیستم حمل و

نقل ریلی حدود ۱۵ درصد هزینه حمل و نقل

جاده‌ای است.

اقدام بعدی هم خصوصی‌سازی واقعی است. یعنی

این که اصل ۴۴ به صورت واقعی اجرا شود نه اینکه

درصد کمی از شرکت‌ها واگذار شود تا فقط بتوان

اسم خصوصی را روی آن گذاشت. معادن هم باید از

انحصار ایمیدرو خارج و عادلانه به بخش خصوصی

واگذار شود تا رقابت بین واحدها ایجاد شده و این رقابت

و مزایای آن باعث جبران زمانی شود که ما در مقایسه با

کشورهایی مثل ترکیه از دست داده‌ایم.

بررسی وضعیت فولاد در بازارهای جهانی

بهبود بازارهای جهانی فولاد در ماه سپتامبر

در حال حاضر تمامی بازارهای کلیدی جهان ضعیف هستند. اما نشانه ها حاکی از شروع رونق بازار در نیمه اول ماه سپتامبر می باشد. در پاییز انتظار می رود فعالیت بازار به خصوص در آسیا و خاورمیانه افزایش یابد. این در حالی است که میزان مصرف در اروپا به خصوص در نواحی غربی افزایشی بیش از میانگین شش ماهه نخست سال ۲۰۱۰ نخواهد یافت. بازار محصولات تخت و طویل در ماه آگوست به تعادل خواهد رسید. بنابراین قیمت ها یا به آرامی کاهش خواهند یافت یا بدون تغییر باقی خواهند ماند. روند صعودی قیمت ها در نیمه دوم ماه سپتامبر شروع خواهد شد هر چند که تلاش برای افزایش قیمت از مدتی قبل از آن آغاز می گردد. مثال اکسپرت پیش بینی می کند با توجه به کشش بازار داخلی چین، صادرکنندگان این کشور قیمت فروش خود را از نیمه اول آگوست افزایش دهند.

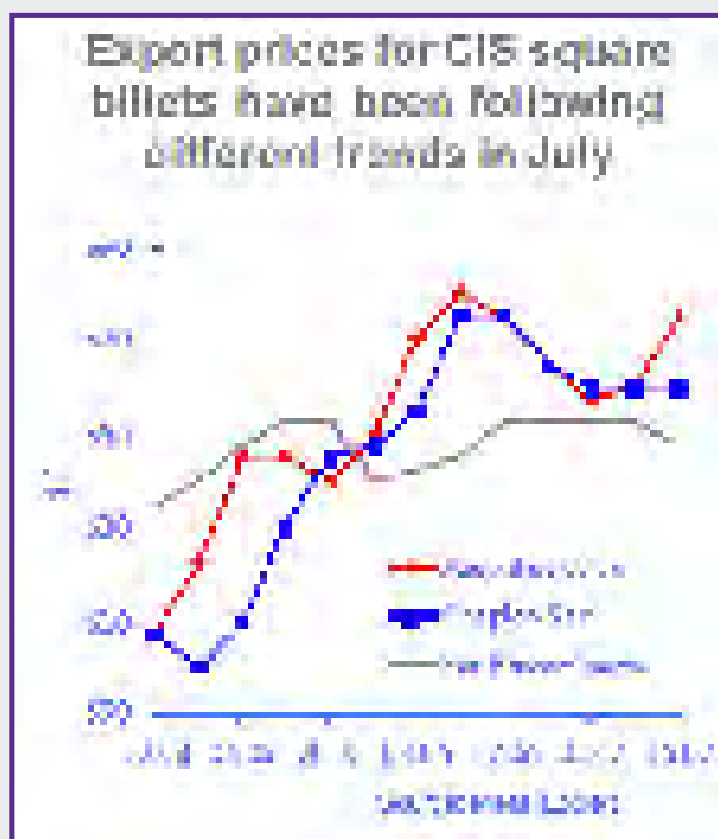
Percentage of Key markets in the world steel production

Region	China	USA	Japan	South Korea	India	Germany	France	UK	Italy	Spain	Others
Asia	45.2	1.5	0.5	0.5	1.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	45.2
Europe	0.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	11.5
North America	0.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	11.5
South America	0.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	11.5
Africa	0.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	11.5
Middle East	0.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	11.5
Oceania	0.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	11.5

پیش بینی قیمت مهمترین محصولات در بازارهای جهانی فولاد

در ماه جولای قیمت بیلِت CIS تغییراتی متفاوت داشته است. در حوزه دریای سیاه، کارخانجات CIS با کاهش ساختگی عرضه سعی در افزایش قیمت ها داشتند که تا حدی موفق نیز بودند. در این دوره قیمت در انبارهای بنادر دریای سیاه به قیمت ۶۷۰ تا ۶۸۰ دلار هر تن FOB نیز رسید. اما در دریای خزر با توجه به ضعیف بودن بازار ایران و عدم وجود تقاضای مفید و موثر، قیمت ها کاهش یافت. در بنادر خاور دور هم به دلیل رقابت سخت بین تولیدکنندگان آسیا قیمت ها با کاهش روبرو شدند.

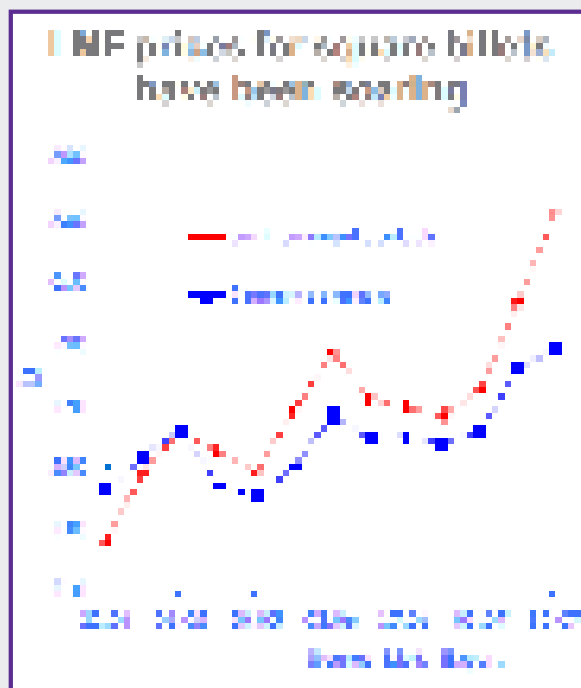
متال اکسپرت بر این باور است که: تولیدکنندگان CIS قادر نخواهند بود همزمان میزان عرضه و قیمت ها را در این سطح در ماه های آگوست و سپتامبر حفظ نمایند و مجبور به کاهش یکی از این دو خواهند شد.



روندهای مختلف بیلِت CIS در ماه جولای

در بنادر دریای سیاه که بیش از ۶۰ درصد صادرات بیلِت CIS را مدیریت می کند، تمامی تولیدات ماه سپتامبر در ماه آگوست به فروش رسیده است. این در حالی است که شرکت IUD، بزرگترین صادر کننده بیلِت تولیدات ماه سپتامبر خود را چند هفته زودتر از تولیدکنندگان دیگر به فروش رساند. با توجه به بحران های سیاسی مصر که سهم بیش از ۵۰ درصدی از صادرات بیلِت شرکت IUD را دارا می باشد، این کمپانی تصمیم گرفته است که تولیدات خود را به جای رزرو با وجود قیمت مناسب و فعالیت خوب بازار، در بازارهای رقابتی اصلی و کلیدی دنیا به فروش برساند. این در شرایطی است که تمامی محصولات ماه سپتامبر خریداری شده توسط گروه IUD به محض خریداری به فروش رسید. فعالیت شرکت IUD سبب افزایش رقابت در بنادر دریای سیاه شد. شرکت MECHL ۲۰ هزار تن بیلِت به مقصد بنادر آزو دریای سیاه روانه کرد و این در شرایطی است که کل صادرات بیلِت روسیه به این ناحیه حدود ۷۰ هزار تن می باشد.

شرکت آرسلور میتال اکراین اما همچنان به دنبال افزایش عرضه بیلت می باشد. حداقل صادرات این شرکت در ماههای سپتامبر و اکتبر ۳۰ تا ۴۰ هزار تن ماهیانه خواهد بود. این در شرایطی است که این کمپانی توانایی صادرات ۱۰۰ تا ۱۲۰ هزار تن بیلت در ماه را هم در کارنامه خود ثبت کرده است. این کاهش عرضه در ماه های اخیر به دلیل وجود مشکل فنی در کوره شماره ۹ این شرکت با ظرفیت ۲۲۸ هزار تن در ماه می باشد. به همین دلیل این شرکت مجبور به محدود کردن سفارشات خود شده است. البته احتمال وارد مدار شدن کوره شماره ۵ این شرکت با ظرفیت ۱۰۰ هزار تن که حدود یک سال و نیم است در حال تعمیر قرار دارد نیز در ماه اکتبر بسیار زیاد است. قابل ذکر است شرکت آرسلور میتال تمایل بیشتری به فروش محصولات طولی دارد. بر اساس آخرین اطلاعات، حمل و نقل محصولات طولی این شرکت در ماه آگوست و سپتامبر به مقصد عراق، اصلی ترین خریدار محصولات این شرکت کاهش خواهد یافت.



پرواز قیمت بیلت در بورس فلزات لندن

در حال حاضر رقابت شدیدی بین تجار CIS و عرضه کنندگان داخلی در ترکیه بزرگترین بازار هدف صادرکنندگان از مبدأ دریای سیاه وجود دارد. تا هفته اول ماه آگوست، قیمت معاملات بیلت ترکیه زیر قیمت C&F بیلت CIS بود.

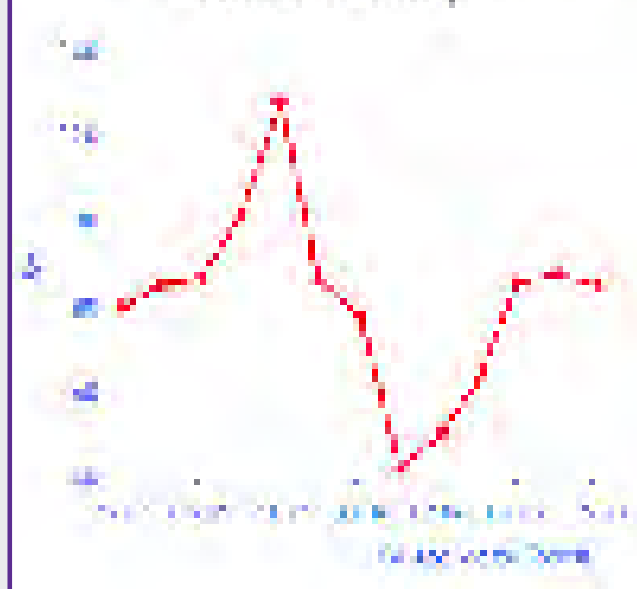
در بازار دریای خزر با توجه به عدم عرضه بیلت در ماه آگوست (به دلیل عرضه بزرگترین صادر کننده بیلت منطقه، شرکت Metalloinvest در سایر بازارهای کلیدی جهان) کسری موجودی در این ناحیه به وجود آمد. به همین سبب قیمت ها در نیمه اول ماه آگوست بالا رفت.

در نیمه دوم ماه آگوست، به احتمال زیاد عرضه کنندگان روس با توجه به افزایش تقاضا در ناحیه خاور دور قسمت اعظم صادرات خود را در نیمه اول ماه سپتامبر به این منطقه گسیل دارند. با این حال رقابت تجار CIS و تولیدکنندگان داخلی ترکیه به صورت کم رنگ تر باقی خواهد ماند. در ماه آگوست تقاضای محصولات میانی CIS در بازارهای اصلی این منطقه (ایران و ترکیه) به دلیل فرا رسیدن ماه رمضان کاهش خواهد یافت و به نظر نمی رسد این کاهش تقاضا تا نیمه دوم ماه سپتامبر بهبود یابد. در ایران نیز با توجه به مذاکرات تجار و تولید کنندگان ایرانی در خصوص عرضه بیلت تولید ماه جولای، تقاضا تا هفته دوم ماه آگوست تغییر چندانی نخواهد کرد. در مصر با توجه به رونق گرفتن بازار از اواسط ماه جولای به نظر می رسد تقاضا در نیمه دوم ماه آگوست در این کشور به شدت افزایش یابد.

تولیدکنندگان ایرانی در تلاشند تا فاصله قیمتی بیلت (C&F) به انضمام ۴ درصد عوارض ورودی و میلگرد (درب کارخانه به انضمام مالیات بر ارزش افزوده) را بهبود بخشند.

کاهش قیمت محصولات طولی ترکیه باعث فشار بر معاملات بیلت در نیمه اول ماه آگوست شد. کاهش قیمت محصولات طولی ترکیه از اواسط ماه جولای در اکثر بازارهای صادراتی شروع شد. از طرفی کاهش تقاضای فصلی و فشار خریداران برای کاهش قیمت به زیر ۷۰۰ دلار هر تن سبب سقوط قیمت ها شد. این روند نزولی قیمت تا اواسط ماه آگوست نیز ادامه داشت و به نظر نمی رسد روند صعودی تا اواسط ماه سپتامبر شروع شود.

Iranian producers are trying to recover the gap between prices for HRC (CAF 4% duty included) and rebar (EXW, VAT included)



قیمت فروش بیلت CIS در ماه آگوست با شیبی ملایم کاهش یافت امادر نیمه دوم ماه سپتامبر رشد معقول قیمت ها مشاهده خواهد شد. البته تلاش برای افزایش قیمت ها از هم اکنون آغاز گردیده است.

با توجه به فاکتورهای فصلی، خرید و فروش در خاورمیانه تا پایان ماه آگوست بهبود نخواهد یافت. اما با توجه به تأخیر تقاضای بعضی از کشورها نسبت به سایر کشورهای منطقه، روند نزولی قیمت ها شیب تند نخواهد داشت. تقاضای محصولات طول در عراق و عربستان سعودی همچنان بالاست. تقاضای مصرف کنندگان نهایی نیز از نیمه دوم ماه سپتامبر افزایش خواهد یافت.

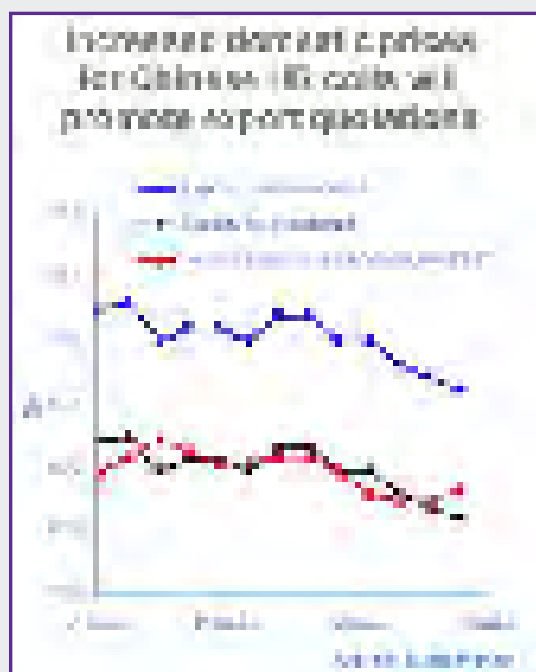
در ماه آگوست، تولیدکنندگان ترک میزان استفاده از ظرفیت های نصب شده را به ۶۰ تا ۷۰ درصد رساندند و تصمیم دارند تا ماه سپتامبر این رقم را به ۸۰ تا ۹۰ درصد افزایش دهند.

محصولات طول

■ شروع روند صعودی قیمت ورق گرم صادراتی چین در ماه آگوست

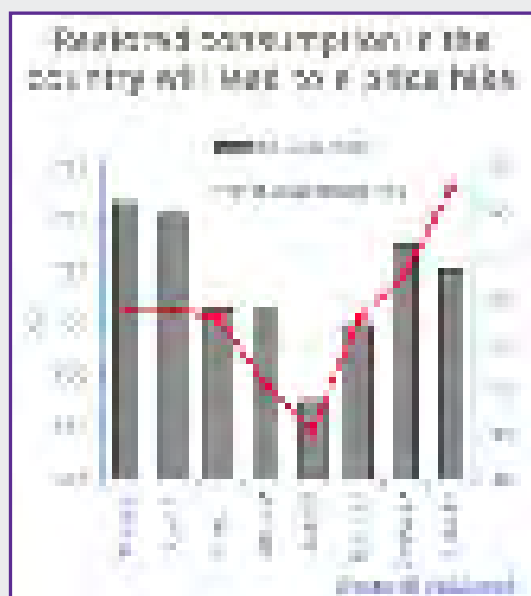
در ماه جولای قیمت HRC گرید SS۴۰۰ چین با توجه به کاهش فصلی تقاضا در بازارهای داخلی و خارجی با ۱۸ دلار کاهش به ۶۸۵ دلار هر تن FOB رسید. در ماه جولای و آگوست به دلیل هم زمانی با فصل های بارانی، در ایالت های جنوبی چین کاهش تقاضا اتفاق افتاد اما فعالیت بازار در ایالت های شمالی و مرکزی که بیش از ۹۰ درصد فروش HRC چین در این نقاط صورت می پذیرد، سبب تعادل مجدد بازار و جلوگیری از کاهش بیشتر قیمت ها شد. در ماه جولای میزان تولید HRC چین نسبت به ماه گذشته ۳/۲ درصد افزایش یافت. بنابراین صادرات HRC چین در ماه های جولای تا سپتامبر افزایش خواهد یافت.

محصولات تخت



افزایش قیمت کلاف گرم چین در جهت افزایش قیمت‌های صادراتی

عرضه کنندگان آسیایی میزان صادرات خود را افزایش نخواهند داد. در ماه‌های جولای تا آگوست میزان تولید محصولات تخت کره جنوبی و تایوان برای جلوگیری از اشباع بازار و سقوط قیمت‌ها کاهش یافت. در این کشورها کارخانجات نوردی از میانگین ۸۰ تا ۸۵ درصد ظرفیت خود برای تولید در ماه ژوئن و ۷۰ تا ۷۵ درصد ظرفیت برای تولید در ماه‌های جولای و آگوست استفاده کرده‌اند. در ماه سپتامبر این میزان افزایش پیدا خواهد کرد اما رشد سریع تقاضا در بازارهای داخلی سبب خواهد شد که میزان صادرات این کشورها رشد چندانی نداشته باشد.

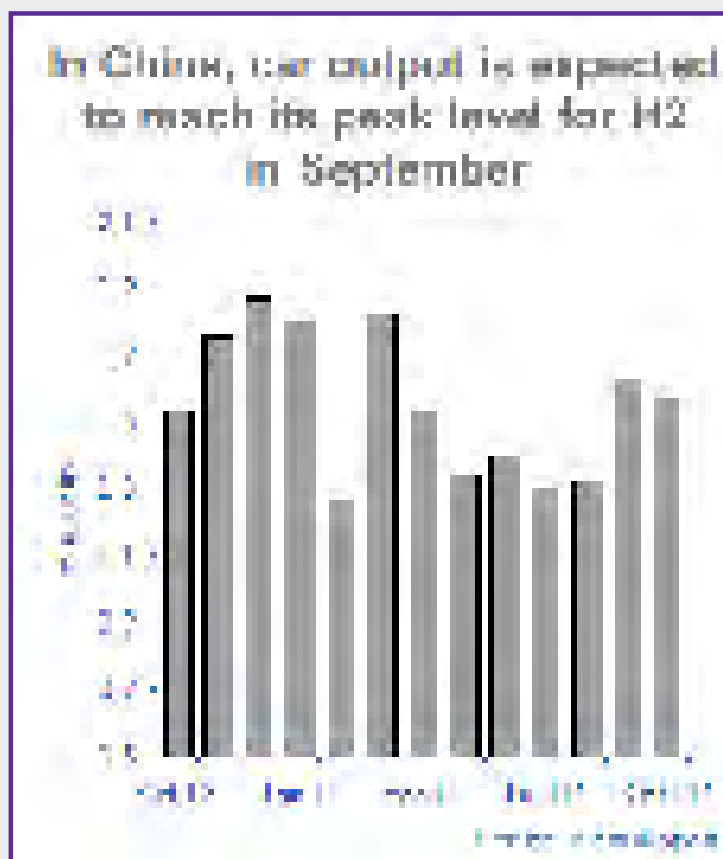


پیش‌بینی افزایش قیمت‌ها با توجه به بهبود مصرف

از آنجا که هیچ‌کدام از عرضه‌کنندگان منطقه تصمیم به افزایش صادرات خود ندارند بنابراین رقابت همچنان ضعیف باقی خواهد ماند و احتمال افزایش قیمت بسیار کم است.

به طور مثال فروشندگان محصولات تخت از ژاپن، کره جنوبی و تایوان همگی روی قیمت یکسان و نزدیک به قیمت صادرکنندگان ژاپن رقابت خواهند کرد. به همین دلیل به نظر نمی رسد تا اواسط ماه سپتامبر و افزایش فعالیت صنایع مصرف کننده رقابت فعالی در بازار ایجاد گردد.

با توجه به فرا رسیدن فصول بارانی جنوب شرق آسیا، ماه رمضان در خاور میانه و تعطیلات در اروپا، تقاضا در چین، ژاپن و کره جنوبی در ماه های جولای و آگوست کاهش خواهد یافت البته نه به اندازه همیشه! در واقع تجار در مقایسه با همین زمان در سال گذشته، فعال تر هستند. دلیل آن را هم می توان در مناسب تر بودن شرایط در بازارهای چین و انتظار بهبود و رونق کارخانجات مصرف کننده در منطقه به خصوص ژاپن و کره در ماه های جولای و آگوست جستجو کرد.



انتظار افزایش تولید صنایع خودروسازی چین در نیمه دوم ماه سپتامبر

هزینه های تولید ورق گرم چین در ماه های سپتامبر و اکتبر با توجه به افزایش قیمت مواد اولیه و انرژی افزایش خواهد یافت. در ماه آگوست میزان افزایش هزینه های تولید نسبت به ماه گذشته ۱/۴ درصد خواهد بود اما این رقم در ماه سپتامبر به بالاتر از ۴ درصد خواهد رسید.

به پیش بینی متال اکسپرت و با توجه به شرایط مناسب در بازار داخلی چین، تقاضای قوی و مفید در بازارهای صادراتی در ماه های آگوست و سپتامبر و افزایش قیمت مواد اولیه، افزایش قیمت های محصولات تخت چین در ماه های آگوست و سپتامبر انتظار می رود...



تأمین مواد اولیه از افزایش قیمت محصولات فولادی جلوگیری می کند

دبیر انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران گفت: در چند ماه اخیر بازار فولاد کشور تا حدودی به صورت رقابتی اداره شده است و به همین دلیل تاجران و تولیدکنندگان با اشتیاق بیشتری به فعالیت پرداخته‌اند.

خلیفه سلطانی در توضیح این مطلب گفت: دلیل عمده این امر روان شدن واردات مواد اولیه در مقایسه با گذشته است، گرچه مشکلات نظام بانکی هم چنان باقی است و در فاینانس و خطوط اعتباری با مشکل مواجه هستیم اما به تازگی تلاش برای مدیریت واردات در کشور بیشتر شده است. وی افزود: هم اکنون بازار فولاد به واردات نیاز دارد و در صورتی که در تأمین مواد اولیه از خارج به مشکل برخورد کنیم، بی شک با افزایش قیمت مواجه می شویم. خلیفه سلطانی با اشاره به اینکه تسهیل واردات، عاملی مثبت در ایجاد بازار رقابتی و رونق بازار در آینده است، تصریح کرد: وقتی مسیر واردات باز باشد، قیمت ها توسط بازار جهانی تعیین می شود و رقابت در بازار حاکم می شود، بنابراین نباید نگران قیمت ها بود چرا که در شرایط مطلوب، قیمت ها توسط بازار جهانی کنترل می شود. وی افزود: به دلیل مهار قیمت ها در گذشته، قیمت برخی از اقلام از جمله تیر آهن سنگین، ورق ضخیم و... از حد خود تجاوز کرد که به زودی شاهد کاهش آن خواهیم بود.

اولویت های اصلی ایمیدرو در بخش صنایع معدنی اعلام شد



رئیس جدید هیئت عامل ایمیدرو اعلام کرد: اتمام طرح های نیمه تمام، تکیه بر بومی سازی و دانش فنی داخلی، جلوگیری از خام فروشی مواد معدنی، حمایت از بخش معدن و صنایع معدنی برای افزایش تولید در زمان هدفمندی یارانه ها و اجرای اصل چهل و چهار به معنای واقعی از اولویت های مهم ایمیدرو در بخش معدن و صنایع معدنی کشور است.

به گزارش چیلان خدامراد احمدی در مراسم معارفه خود به عنوان رئیس جدید هیئت عامل سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران بر لزوم سرمایه گذاری بخش خصوصی داخلی در پروژه های معدنی و صنایع معدنی تاکید کرد و گفت: با توجه به ظرفیت های فنی و مهندسی در کشور باید رهبری پروژه های مختلف را در اختیار سرمایه گذاران داخلی قرار دهیم.



مجمع فولاد خراسان واحد صنعتی نمونه کشور شد

مجمع فولاد خراسان که یکی از واحدهای بزرگ صنعتی شرق کشور می باشد، بابت عملکرد خود در حوزه های مختلف تولید، توسعه، فروش، تأمین، نظام های مدیریتی، سود و ... در سال ۱۳۸۹ به عنوان واحد نمونه صنعتی استان خراسان انتخاب شد. به گزارش چیلان به نقل از روابط عمومی فولاد خراسان، این مراسم با حضور آقای دکتر غضنفری وزیر صنعت، معدن و تجارت، استاندار خراسان، رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی، رئیس اتاق بازرگانی و صنایع و معادن و جمع کثیری از صنعتگران خراسان در محل نمایشگاه بین المللی مشهد برگزار شد و طی آن از مجمع فولاد خراسان تقدیر بعمل آمد.



نگرانی دولتی ها از افزایش ظرفیت خالی کارخانجات صنعتی

وزیر وزارتخانه جدیدالتاسیس صنعت، معدن و تجارت در هفته های اخیر از خالی بودن ظرفیت صنایع خبر می دهد. مهدی غضنفری اعلام کرد که اگر وضعیت کنونی ادامه پیدا کند، برخی واحدهای تولیدی ۲۵ یا ۳۰ درصد ظرفیت خالی خواهند داشت. وی همچنین در نخستین اظهار نظر خود به عنوان وزیر وزارتخانه جدید بیان کرد: «در حال حاضر ظرفیت های خالی بسیاری داریم». این در حالی است که وی در برنامه های ۲۰ گانه صنعتی خود نیز به شناسایی ظرفیت ها و بکارگیری ظرفیت های بلااستفاده اشاره داشته است.

اما حالا فقط دولتی ها نیستند که به این دغدغه صنعتگران واکنش نشان داده اند. یکی از اعضای کمیسیون صنایع و معادن مجلس می گوید: طبق برخی آمارها، نزدیک به ۵۰ درصد ظرفیت واحدهای صنعتی خصوصی کشور غیرفعال است. شهрияر طاهرپور با بیان اینکه شرایط واحدهای صنعتی دولتی به دلیل حمایت های دولت بهتر از بخش خصوصی است، خاطرنشان کرد: با توجه به سرمایه گذاری حدود ۱۶۰ هزار میلیارد تومانی صورت گرفته در صنایع کشور حدود ۵۰ هزار میلیارد تومان از سرمایه گذاری های صورت گرفته بدون استفاده مانده است.

وی افزود: این در حالی است که با توجه به هزینه حدود ۵۰ میلیون تومانی لازم برای ایجاد هر شغل، با فعال شدن ۳۰ درصد ظرفیت غیرفعال صنایع کشور بیکاری به شدت کاهش خواهد یافت.

هزینه اتصال واحدهای صنعتی به شبکه گاز، تهاتری محاسبه می شود

هزینه اتصال به شبکه گاز سراسری واحدهای تولیدی که اقدام به گاز رسانی کنند با هزینه های انشعاب یا گازبها تهاتر می شود.

به گزارش چیلان به نقل از ایلنا، رئیس ستاد تحول صنایع و معادن اعلام کرد: هزینه اتصال به شبکه گاز سراسری واحدهای تولیدی که اقدام به گاز رسانی کنند با هزینه های انشعاب یا گازبها تهاتر می شود.

سید رضا فاطمی امین افزود: این اقدام براساس مصوبه تیرماه سال جاری کارگروه ستاد هدفمندی یارانه ها و به منظور تسریع و تسهیل در امر گاز رسانی به واحدهای تولیدی و صنعتی انجام می گیرد.

وی تصریح کرد: این طرح شامل واحدهایی است که دسترسی به شبکه گاز رسانی نداشته و در برنامه بلند مدت شرکت گاز برای گاز رسانی قرار دارند. وی تاکید کرد: گاز رسانی به این گونه واحدها با نظارت و هماهنگی شرکت گاز و با پیمانکاران مورد تایید این شرکت انجام می گیرد.

به گفته رییس ستاد تحول صنایع و معادن ایران، بر اساس مصوبه کارگروه ستاد هدفمندی یارانه ها، شرکت ملی گاز ایران موظف شده است بر اساس ضوابط و استانداردهای خود و به منظور تسریع و تسهیل در احداث زیرساختهای گاز رسانی برای واحدهای تولیدی نسبت به واگذاری اجرای عملیات اتصال به شبکه گاز سراسری به واحدهای صنعتی اقدام کند.





دو طرح جدید ذوب آهن در آستانه افتتاح قرار گرفت

دو طرح جدید و بزرگ نیروگاه و آگلومراسیون در ذوب آهن اصفهان آماده افتتاح رسمی است.

به گزارش چیلان به نقل از موج، صفر علی براتی مدیرعامل ذوب آهن اصفهان، با اعلام این خبر گفت: فاز نخست نیروگاه جدید و نیز کارخانه جدید آگلومراسیون (آگلوماشین شماره ۴) اخیراً وارد مرحله تولید شده است. وی ادامه داد: در حال حاضر مشغول برنامه

ریزی برای برنامه افتتاحیه رسمی هستیم تا با حضور مقامات عالی کشور این دو پروژه به طور رسمی راه اندازی شوند. فاز نخست نیروگاه جدید ذوب آهن اصفهان از ظرفیت تولید ۵۵ مگاوات انرژی برق برخوردار است که هم اکنون تولید را آغاز کرده است. نیروگاه جدید در مجموع از ظرفیت نهایی تولید ۱۱۰ مگاوات انرژی برق برخوردار است و از جمله مزیت‌های راه اندازی این نیروگاه این است که با فعالیت آن، نه تنها کسری ۶۰ مگاواتی موجود ذوب آهن اصفهان برطرف، بلکه شرکت با مازاد انرژی مواجه می شود که مقرر شده در اختیار شبکه سراسری برق قرار گیرد.

ظرفیت فولاد مبارکه صبا تا سال ۹۲ به ۱۰ میلیون تن می رسد

مدیر عامل فولاد مبارکه گفت: با سرمایه گذاری های انجام گرفته در فولاد مبارکه صبا، ظرفیت تولید این کارخانه تا پایان سال ۹۲ به ۱۰ میلیون تن خواهد رسید.

به گزارش چیلان به نقل از باشگاه خبرنگاران، محمد مسعود سمیعی نژاد، با بیان این مطلب افزود: تاکنون حدود ۳ هزار میلیارد تومان سرمایه گذاری در این کارخانه انجام

شده که بخشی از این سرمایه ها از طریق قرارداد با کشورهای اروپایی تأمین شده است. وی ادامه داد: پیش بینی می شود با این میزان سرمایه گذاری، ظرفیت فولاد مبارکه صبا تا پایان سال ۹۲ به ۱۰ میلیون تن برسد. مدیر عامل فولاد مبارکه تصریح کرد: با توجه به اینکه خرید فولاد هرمزگان هم در دستور کار ما قرار گرفته ظرفیت کلی تولید فولاد مبارکه تا پایان سال ۹۲ به ۵/۱۱ میلیون تن خواهد رسید. سمیعی نژاد افزود: البته با مذاکراتی که با شرکت های آلمانی داشته ایم قرار است ظرفیت فولاد هرمزگان نیز به ۳ میلیون تن افزایش یابد.



نماینده مردم تفت و میبد در مجلس:

یکسال و نیم از تعطیلی کامل فولاد میبد می گذرد

نماینده مردم تفت و میبد در مجلس شورای اسلامی، مشکلات کارخانه فولاد میبد را در نامه ای به دکتر مهدی غضنفری وزیر صنعت، معدن و تجارت پیگیری کرد.

به گزارش چیلان به نقل از ایسنا، حجت الاسلام والمسلمین سیدجلال یحیی زاده در این نامه با اشاره به مشکلات بخش صنعت شهرستان میبد بیان گفت: ۵۰۰ کارگر فولاد میبد قریب یک سال

است به جزء یکی دو ماه هیچ حقوقی دریافت نکرده اند و این شرکت یک و نیم سال است که کاملاً تعطیل شده است. وی خاطرنشان کرد: با توجه به مکاتبات و پیگیری های قبلی در این زمینه در اولین فرصت یک هیات بلند پایه تام‌الاختیار به این شرکت اعزام تا جهت رفع مشکلات این واحد سریعاً تصمیم گیری و اقدام نمایند. نماینده مردم تفت و میبد در ادامه نامه از غضنفری خواست: نسبت به تأمین تسهیلات چند طرح صنعتی در این دو شهرستان که پیشرفت کار خوبی داشته اند به صورت ویژه مساعدت نمایید.



برنامه سمیعی نژاد برای افزایش دو برابر ظرفیتی تولید فولاد هرمزگان

مدیر عامل فولاد مبارکه اصفهان از برنامه این شرکت برای دو برابر شدن ظرفیت تولید فولاد هرمزگان خبر داد.

به گزارش چیلان به نقل از ایمیدرو، محمد مسعود سمیعی نژاد اظهار داشت: در حال حاضر مذاکراتی با پیمانکار خارجی - بخش فولاد سازی - فولاد هرمزگان آغاز شده تا ظرفیت تولید این کارخانه به سه میلیون تن افزایش یابد. بدین ترتیب با اجرایی شدن این برنامه، ظرفیت تولید فولاد هرمزگان با افزایش دو برابری از یک میلیون و ۵۰۰ هزار تن فعلی به سه میلیون تن ارتقاء یابد.

مدیر عامل فولاد مبارکه اصفهان یادآور شد: پیشتر در زمان انعقاد قرارداد ساخت این کارخانه، تصریح شده بود که زیربنای طرح برای تولید سه میلیون تن فولاد خام اجرایی شود از همین رو با توجه به پتانسیل موجود، دو برابر شدن ظرفیت تولید این کارخانه در زمان کمتری نسبت به یک طرح جدید انجام می شود.

قابل ذکر است که فولاد هرمزگان، در سال گذشته در یک مزایده توسط شرکت فولاد مبارکه اصفهان خریداری شد و در حال حاضر نیز به عنوان زیر مجموعه مبارکه برنامه توسعه را پیش رو دارد. فولاد هرمزگان تولیدکننده تختال هایی (نوعی شمش) به طول ۶ تا ۱۲ متر و عرض ۹۰ سانتی متر تا ۲ متر می باشد.

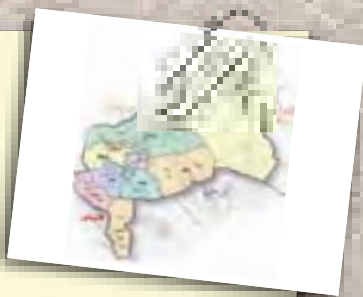
احداث طرح های فولادسازی یزد به دلیل کمبود آب متوقف شده است

طرح های فولادسازی در استان یزد که به عنوان قطب سوم تولید فولاد در کشور نام گرفته، به دلیل کمبود آب متوقف شده است.

به گزارش چیلان به نقل از خبرگزاری مهر، هم اکنون طرح های متعدد فولادسازی در استان یزد در حال احداث است که در تامین آب مورد نیاز خود به مشکل برخورد کرده اند. بررسی ها نشان می دهد

که به دلیل عدم صدور مجوز تامین آب از سوی وزارت نیرو، هم اکنون طرح های فولادی در این استان که به دلیل ذخایر غنی و متعدد سنگ آهن قرار است، قطب سوم فولادسازی کشور باشد به تعویق افتاده است.

تولید فولاد در دنیا به دلیل نیاز فراوان به آب معمولاً در کنار دریاها صورت می گیرد و از آنجا که استان یزد با کمبود شدید آب مواجه است، هم اکنون درستی جانیابی احداث فولادسازی در استان های کویری را با تردید مواجه کرده است. در حال حاضر طرح های متعدد فولادسازی در استان یزد در حال اجرا است که از آن جمله می توان به طرح هایی چون فولادسازی ارفع یک و دو، فولاد ثامن، طرح فولادسازی بافق یک و دو، فولاد غدیر ایرانیان و طرح های فولادسازی در چادرمیلو اشاره کرد. طرح فولادسازی ارفع که شامل یک واحد فولادسازی و یک واحد تولید آهن اسفنجی است، در مراحل نهایی ساخت قرار دارد و سرمایه گذاری در حدود ۳۰۰ میلیارد تومان در آن صورت گرفته اما به دلیل نبود آب امکان بهره برداری از آن وجود ندارد. همچنین طرح تولید آهن اسفنجی بافق در حدود ۵۰ درصد و بخش ذوب آن نیز در حدود ۱۰ درصد پیشرفت داشته است که هنوز نحوه تامین آب آن مشخص نشده است. استان های اصفهان و خوزستان قطب های بزرگ فولادسازی کشور هستند که در صورت بهره برداری از طرح های مورد اشاره، استان یزد می تواند به قطب سوم تولید فولاد کشور تبدیل شود.





هزینه بالای مواد اولیه سود فولادسازان چینی را کاهش داد

کارشناسان بر این باورند که امسال قیمت محصولات فولادی کارخانه های چینی افت چشمگیری نخواهد داشت، چرا که هزینه مواد اولیه بالاست و حتی با قیمت های کنونی هم تولیدکنندگان مقاطع و ورق در چین سود چندانی کسب نخواهند کرد. در این بین کارخانه هایی که بر محصولات فولادی با ارزش افزوده تأکید بیشتری دارند از جمله «باواستیل» نسبت به کارخانه های دیگر وضع بهتری دارند و حاشیه سود آن ها از متوسط بازار بالاتر و ۶ درصد است. سوددهی کارخانه ها امسال نزدیک به سه درصد می باشد که نسبت به سال ۲۰۱۰ تغییری نکرده است.



کاهش تقاضای میلگرد عربستان در فصل گرما

تقاضای میلگرد در عربستان با کاهش ساعات کاری در ماه رمضان پایین آمده و انتظار می رود بازار در ماه سپتامبر پس از تعطیلات عید فطر بهبود یابد. چون پروژه های ساختمانی فعالیت همیشگی را از سر می گیرند. به گزارش چیلان به نقل از مرکز خدمات فولاد ایران، قیمت میلگرد در بازار داخلی عربستان ۷۷۳ دلار در هر تن است. قیمت پیشنهادی میلگرد ترکیه ۷۳۵ تا ۷۴۰ دلار سی اف آر است. دولت عربستان اجازه نمی دهد قیمت داخلی از ۷۷۳ دلار بالاتر برود از این رو افزایش قیمت های پیشنهادی واردات شاید موجب کاهش خرید شود. فعالان بازار قیمت ماه سپتامبر بازار داخلی را ثابت پیش بینی کرده اند. به نظر تجار کاهش تقاضای میلگرد به دلیل گرمای هوا نیز می باشد که مانع از فعالیت های ساختمانی شده است. تقاضای سپتامبر از جولای بالاتر خواهد بود.

افت قیمت میلگرد صادراتی ترکیه

به دنبال کاهش نسبی تقاضا، صادر کنندگان مقاطع ترکیه قیمت های سپتامبر را کاهش داده اند تا خریداران خارجی را جذب کنند. افت ارزش لیر ترکیه موجب این روند نزولی شده است. به گزارش چیلان به نقل از مرکز خدمات فولاد ایران، عرضه کننده ها قیمت پیشنهادی محصولات نیمه تمام را تغییر نداده اند چون قیمت های سی آی اس بالاست. به نظر فعالان بازار، کاهش قیمت میلگرد صادراتی ترکیه مشتریان خارجی را نیمه دوم آگوست به بازار می کشاند و در نتیجه صادر کننده ها می توانند دیرتر قیمت را بالا ببرند.



قیمت میلگرد صادراتی چندین بار طی هفته اخیر کاهش داشت ۱۵ تا ۲۰ دلار افت نموده به ۷۰۵ تا ۷۱۵ دلار فوب رسیده است. البته هنوز تنها تولید کننده های بزرگ می توانند از پس خرید در این قیمت ها بر آیند. قیمت قراضه ۲۴۵ دلار ارزان تر است. از طرفی نوردکاران بر ۷۲۰ دلار فوب تأکید دارند که یعنی بیلت تنها ۳۰ دلار ارزان تر است. هنوز ترکیه بیلت کافی در انبار ها دارد ولی باید به زودی خرید کند و قیمت بالاتر می رود. در حال حاضر در بازار میلگرد معامله زیادی بسته نمی شود البته چون قیمت ها تازه کاهش یافته. اماراتی ها در ۷۰۵ دلار فوب خرید کرده اند و هنوز بسیاری از بازار خارج هستند و می خواهند قیمت را به ۶۹۵ تا ۷۰۰ دلار فوب برسانند. عراق هنوز وارد بازار نشده ولی به نظر ترک ها نیمه دوم آگوست باید خرید کند و البته محصول اوکراین در عراق ارزان تر است. سوریه و لبنان ظاهراً این قیمت ها را پذیرفته اند و روز های آتی خرید می کنند. در این مدت قیمت مفتول ترکیه تنها ۱۰ دلار کاهش داشته و به ۷۲۰ تا ۷۴۰ دلار فوب رسیده است. تقاضای امریکای جنوبی و شمال غرب آفریقا بالاست. برزیل در ۷۳۰ تا ۷۳۵ دلار فوب خرید کرده است. بیلت ترکیه ۶۹۰ تا ۷۰۰ دلار فوب است و عربستان در ۷۰۰ دلار فوب خرید کرده است. مصر نیز در این قیمت بیلت ترکیه را معامله می کند.



رشد تولید فولاد در ژاپن

تولید فولاد خام ژاپن با افزایش تقاضا به دنبال طرح های بازسازی این کشور پس از زلزله ماه مارس، با ۲,۵ درصد افزایش در ماه ژوئیه نسبت به ماه قبل به رقم ۹,۱ میلیون تن رسیده است. به گزارش چینلن به نقل از پایگاه اصلاح رسانی سی ویلکس کالا، تولید فولاد خام در این کشور در ماه ژوئیه تنها ۱,۲ درصد نسبت به ماه مشابه سال قبل پایین تر می باشد. بنابر این گزارش، تولید کویل سرد در ماه ژوئیه در کشور ژاپن ۱ میلیون و ۸۲۰ هزار تن و ورق گالوانیزه یک میلیون و ۸۰ هزار تن بوده است که هر کدام به ترتیب از رشد ۱,۷ درصد و ۱۰,۳ درصد نسبت به ماه قبل برخوردار بوده اند. اما در مقایسه با ماه مشابه سال قبل ۶,۵ و ۸,۴ درصد کاهش یافته اند.



ثبات بازار واردات میلگرد در کشورهای حوزه خلیج فارس



بازار خرید میلگرد در کشورهای حوزه خلیج فارس هم چنان در سکوت به سر می برد و ضعف تقاضا، تجار و خریداران منطقه را از بازار صادراتی میلگرد ترکیه خارج نموده است. به گزارش چینلن به نقل از متال بولتن، آخرین قیمت معامله شده میلگرد صادراتی ترکیه به منطقه ۷۳۵-۷۳۰ دلار / تن سی اف آر خلیج فارس بوده است. تولید کنندگان ترکیه ای قیمت های پیشنهادی خود را در هفته گذشته تا ۷۲۰ دلار نیز پایین آوردند اما با توجه به ماه مبارک رمضان و کندی بازار، موفق به انجام هیچ معامله ای نگردیده اند. بنابر این گزارش، اندک خریداران حاضر در بازار نیز تنها به خرید محموله های کوچک ۱-۳ هزار تنی از تولید کنندگان داخلی نظیر امارات استیل و قطر استیل می پردازند.

کاهش موجودی فولاد در سطح جهان

در آخرین نظر سنجی استیل ایندکس افت شدیدی در تعداد شرکت هایی که میزان موجودی شان افزایش داشت، دیده شد. همچنین شرکت های کمتری در انتظار افزایش قیمت ها در سه ماه آتی هستند. در هر حال چشم انداز تقاضا به جز در اروپا در همه نقاط نزولی بود.



در سطح جهان ۱۴ درصد شرکت های فولادی حاضر در نظر سنجی موجودی بالاتری نسبت به هفته قبل داشتند، در صورتی که در نظر سنجی قبلی ۲۵ درصد بودند. ۲۹ درصد نیز موجودی شان پایین آمد. در آمریکا ۲۸ درصد موجودی بالاتری داشتند. تنها ۹ درصد اروپایی ها رشد موجودی داشتند و ۲۸ درصد موجودی کمتری داشتند. در سطح جهان ۲۸ درصد در انتظار رشد قیمت بودند، ولی موافقان افت قیمت هم به ۴۳ درصد کاهش یافت. ۴۰ درصد در آمریکای شمالی افزایش قیمت و ۵۰ درصد افت قیمت را برآورد کردند. در آمریکا ۲۰ درصد فروش بیشتر و ۶۰ درصد ثبات آن را برآورد کردند. در سطح جهان ۲۲ درصد رشد تقاضا و ۴۹ درصد ثبات آن را پیش بینی کردند. ۲۴ درصد اروپایی ها رشد تقاضا و ۵۰ درصد ثبات فروش فولاد را در سه ماه آتی ممکن دانستند.

پرداخت تسهیلات ریفاینانس به شرکت های عضو

از آنجایی که تولید شمش داخلی پاسخگوی نیاز کشور نیست، همیشه واردات به عنوان راهکاری برای جبران کمبود شمش مورد نیاز واحدهای نوردی در کانون توجه بوده است. لذا یکی از مواردی که انجمن از سال های گذشته به طور مستمر پیگیر آن بوده، ایجاد زمینه مناسب جهت کمک به واحدهای تولیدکننده فولاد در خصوص تامین مواد اولیه می باشد. در این راستا انجمن جلسات متعددی را با معاونین وزارتخانه های بازرگانی و صنایع و معادن سابق برگزار کرده که در برخی از جلسات، نمایندگان بانک مرکزی و فعالان بازار فولاد نیز حضور داشته اند. در آخرین جلسات مربوط به این موضوع که در تیرماه سال جاری برگزار گردید، مقرر شد بستر لازم برای واردات شمش مورد نیاز واحدهای تولیدکننده با استفاده از تسهیلات ریفاینانس فراهم شود. لذا انجمن از طریق مکاتبه و همچنین بولتن داخلی و خبرنامه الکترونیکی به اعضاء خود اطلاع رسانی کرد و شرکت هایی که تمایل به دریافت تسهیلات مذکور داشتند، آمادگی خود را به انجمن اعلام نمودند. بنابراین قرار شد که بعد از تعیین اعتبار لازم، این شرکت ها به سیستم بانکی جهت استفاده از تسهیلات ریفاینانس معرفی شوند. در حال حاضر انجمن در حال پیگیری این موضوع از ارگانهای ذیربط است که بر این اساس، طرح فوق در حال طی مراحل نهایی خود بوده و با تدوین و ابلاغ آیین نامه اجرایی مربوطه از سوی بانک مرکزی و وزارت صنعت، معدن و تجارت، اقدامات لازم انجام خواهد شد.

بازنگری در قیمت صادراتی قراضه

همان گونه که در شماره های قبل نشریه به اطلاع مخاطبان رسید، پیگیری های انجمن برای جلوگیری از خروج بی رویه آهن قراضه از کشور منجر به ابلاغ مصوبه افزایش عوارض صادراتی آن از ۳۰ به ۷۰ درصد گردید. اقدام فوق صادرات آهن قراضه را کاهش داد اما مدتی بعد عده ای از طریق کم اظهاری، اقدام به صادرات قراضه نمودند. این مسئله موجب به هم خوردن تعادل بازار و روان شدن قراضه داخلی به خارج از کشور شد. لذا برای حل این مسئله، انجمن موضوع را به وزارت صنعت، معدن و تجارت منعکس کرد و پیگیری های بعدی منجر به تشکیل جلسه کمیته دائمی قیمت گذاری کالاهای صادراتی در سازمان توسعه تجارت برای بازنگری قیمت پایه صادراتی ضایعات و قراضه استیل و آهن گردید. پیش از برگزاری جلسه، انجمن نظر برخی از اعضاء را در خصوص موضوع مورد بررسی جویا شد و بر اساس پاسخ شرکت های عضو پیشنهادات خود را در جلسه مذکور ارائه کرد. مستندات انجمن در این جلسه به ارسال نامه ای از سوی رئیس سازمان حمایت به رئیس کل گمرک منجر شد که طی آن مقرر گردید ارزش گذاری قراضه فولادی بر اساس قیمت های واقعی بازار جهانی صورت پذیرد.

صدور مجوز واردات بدون انتقال ارز

با توجه به اینکه علی رغم رشد ظرفیت های نوردی کشور، میزان تولید داخلی تکافوی مصرف کشور را نمی نماید، معاونت توسعه بازرگانی داخلی وزارت بازرگانی تصمیم گرفته تا در جهت تسهیل امر واردات فولاد به منظور آرامش بازار در ماه های آتی، اعطای مجوز لازم برای واردات شمش و محصولات فولادی بدون انتقال ارز را در دستور کار خود قرار دهد. لذا انجمن از طریق مکاتبه با شرکت های عضو، موضوع را به آنان اطلاع رسانی کرد. تعدادی از اعضاء انجمن نیز آمادگی خود را برای این امر اعلام نمودند که پیگیری های لازم در این خصوص در دست اقدام است.

انعکاس مشکلات شرکت های بخش خصوصی تولیدکننده فولاد خام

به دنبال درخواست دفتر امور صنایع معدنی وزارت صنایع و معادن برای تعیین مشکلات تولیدکنندگان فولاد خام بخش خصوصی، انجمن طی مکاتبه ای مهمترین مشکلات این دسته از تولیدکنندگان را به وزارت صنایع و معادن منعکس کرد. از جمله مهمترین مسائلی که در این نامه عنوان شده اند می توان موارد زیر را نام برد: عدم تامین گاز طبیعی و برق مورد نیاز به دلیل همکاری نکردن وزارت نیرو و شرکت ملی گاز، عدم تجدید سرمایه در گردش از سوی بانک های عامل، محدودیت های مالی و اعتباری جهت تامین قطعات یدکی و تجهیزات، عدم تامین ارز مصوب به دلیل اجرایی نشدن فعالیت صندوق توسعه ملی و عدم استمهال بازپرداخت اقساط تسهیلات دریافتی.

حضور انجمن در جلسه برنامه ریزی چگونگی تامین سیمان و فولاد مسکن مهر

با توجه به مصوبات هیئت نمایندگان ویژه رئیس جمهور در خصوص تامین مصالح مورد نیاز مسکن مهر و پیرو دعوت وزارت بازرگانی از انجمن جهت شرکت در جلسه برنامه ریزی چگونگی تامین سیمان و فولاد مسکن مهر، آقای طاهری زاده نائب رئیس انجمن در جلسه مذکور شرکت کرد. در این جلسه مشاور وزیر راه و شهرسازی، رئیس اتحادیه آهن و فولاد و دبیر انجمن کارفرمایان صنعت سیمان نیز حضور داشتند. در جلسه فوق مقرر شد انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران و انجمن کارفرمایان صنعت سیمان حداکثر تعامل لازم جهت تامین فولاد و سیمان مورد نیاز پروژه های مسکن مهر را با وزارتخانه های راه و شهرسازی و بازرگانی بعمل آورند تا در سال جاری پروژه های مذکور با کمبود مصالح ساختمانی مواجه نشوند.

پیش بینی وضعیت تولید فولاد در سال های آتی از سوی انجمن

پیرو مکاتبه مدیر کل دفتر امور صنایع معدنی وزارت صنایع و معادن با انجمن در خصوص پیش بینی وضعیت تولید فولاد در سال های آینده تا افق ۱۴۰۴، انجمن طی مکاتبه ای این اقدام را انجام داد. انجمن در این نامه ضمن تاکید بر نقش پر رنگ بخش خصوصی در تولید فولاد در سال های آتی، حمایت های لازم از این بخش برای دستیابی به چشم انداز ۱۴۰۴ را لازم و ضروری دانست. لازم به ذکر است در پیش بینی انجمن، رشد تولید آهن اسفنجی به روش های مختلف در سال های آینده مورد تاکید قرار گرفته است.

اعلام آمادگی انجمن برای شرکت در جلسات طرح های توجیهی تولید آهن اسفنجی

پس از جلسه اعضای هیئت مدیره انجمن با معاون وزیر صنایع و معادن، مقرر شد انجمن جهت برگزاری جلسه با ایمیدرو و سایر سازمان های ذیربط در خصوص توجیه پذیری و اقتصادی بودن طرح های تولید آهن اسفنجی با استفاده از ذغال سنگ حرارتی، با دبیر ستاد فولاد (آقای مهندس رشیدی) تعامل لازم را داشته باشد. لذا انجمن طی مکاتبه ای با ستاد فولاد کشور، آمادگی خود را برای برگزاری جلسه در مورد موضوع مذکور را اعلام کرد.

آغاز ارسال خبرنامه الکترونیکی به شرکت های عضو

در راستای گسترش خدمات اطلاع رسانی به اعضای انجمن، از ابتدای تیر ماه سال جاری ارسال خبرنامه الکترونیکی به شرکت های عضو آغاز شد. لذا انجمن طی مکاتبه ای از اعضای خود خواست تا آدرس پست الکترونیکی خود به همراه سایر اطلاعات لازم را به انجمن اعلام نمایند. برخی از اعضای نیز فرم مربوطه را تکمیل و به انجمن ارسال نمودند. خبرنامه الکترونیکی انجمن حاوی مهمترین اخبار و اطلاعات صنعت فولاد است که هر روز به پست الکترونیکی شرکت های عضو ارسال می گردد.

یک عضو جدید به انجمن افزوده شد

طی ماه های تیر و مرداد سال جاری، عضویت تعدادی از شرکت های متقاضی عضویت در انجمن در جلسات هیئت مدیره مورد بررسی قرار گرفت و در نهایت عضویت شرکت زیر به تصویب رسید: گروه صنعتی پارلو به مدیر عاملی آقای مهندس بوریسور به عنوان عضو وابسته. گروه پارلو تولید کننده انواع ورق های رنگی است. لازم به ذکر است عضویت تعداد دیگری از متقاضیان عضویت در انجمن تحت رسیدگی می باشد.

جلسه کمیته راهبری تدوین راهبردهای تامین قراضه

پس از برگزاری جلسه نخست کمیته راهبری «تدوین راهبردهای تامین قراضه صنعت فولاد، مس و آلومینیوم کشور» که نتایج آن از طریق کانال های اطلاع رسانی انجمن به اطلاع اعضاء محترم رسید، انجمن در جلسات بعدی این کمیته نیز شرکت داشت و با استفاده از نظرات شرکت های عضو، راهکارهایی را پیشنهاد کرد. گفتنی است در جلسات مذکور مهندس فاطمیان، مدیر کل دفتر امور صنایع معدنی وزارت صنایع و معادن؛ مهندس اشرف سمنانی، مشاور وزارت صنایع؛ مهندس جعفری، معاون پژوهشی دانشگاه صنایع و معادن، تعدادی از کارشناسان وزارت صنایع و دانشگاه صنایع و معادن و نماینده شرکت مشاور (مجری) نیز حضور داشتند.

بولتن انجمن اخبار فولاد در تابستان ۹۰

بولتن خبری انجمن وارد دومین سال انتشار خود شد. این رسانه داخلی انجمن توانست در اولین سال انتشار خود به طور منظم در نیمه اول و دوم هر ماه در اختیار اعضای انجمن، فعالان بازار و نهادهای مدنی و سازمان های دولتی قرار گیرد. بولتن محملی بود که چهره های مطرح صنعت فولاد در آن حضور یابند و به ارائه نظرات و تحلیل های خود در رابطه با مسائل روز صنعت فولاد بپردازند. انجمن توانست از تحلیل ها و دیدگاه های متخصصان و مدیران مطرح صنعت فولاد در بخش های «سخن اول» و «یادداشت» بهره گیرد. از جمله مدیرانی که با تحریریه نشریه در ارتباط بودند به شرح ذیل است: آقایان مهندس محمد رجایی مدیرعامل سابق فولاد مبارکه، صفرعلی براتی مدیرعامل ذوب آهن اصفهان، غلامرضا خلیقی مدیرعامل فولاد غرب آسیا، نصرالله ایزدپناه مدیرعامل صنایع هفت الماس، محمدرضا رحیمی زاده مدیرعامل مجتمع فرایند فولاد، عبدالرضا رسولی مدیرعامل گروه ملی صنعتی فولاد، حسن مصیب زاده مدیرعامل فولاد البرز تاکستان، جهانبخش شکری رئیس هیئت مدیره جهان فولاد غرب، احمد خورش مدیرعامل فولاد کویر، محمدعلی رفیعیان مدیرعامل فولاد اصفهان، بهروز سلیمانی مدیرعامل گروه صنعتی بازرگانی سلیمانی و اعضای محترم هیئت مدیره انجمن.

◆ نگاهی کوتاه به شماره های بولتن اخبار فولاد در تابستان ۹۰

منتقل کنیم و روشمان هم این بوده که تا رسیدن به نتیجه قابل قبول دست از پیگیری نکشیم اما هنوز یک مشکل به سرانجام نرسیده که دیگری مطرح می شود؛ مسئله جذب تسهیلات برای واحدها حل نگردیده که ۴ درصد مالیات بر ارزش افزوده ابلاغ شده و پس از آن مسائل کمبود و هزینه انرژی گریبانگیر صنایع فولادی شده است، در این لحظه هم در شوک افزایش نرخ ارز هستیم. راهکار اصلی رشد صنعت فولاد، فراهم آوردن شرایطی برای رقابت پذیر کردن صنایع است و اجرای این طرح در گام اول یک همت بلند در دولت می خواهد که برای مسائلی از جمله تأمین نقدینگی، ظرفیت خالی کارخانه ها و خلاءهای موجود در طرح هدفمندی چاره اندیشی کند.

یادداشت: عضو هیئت مدیره جهان فولاد غرب: قصد ما این است که شمش در داخل کشور تولید شود

جهاندار شکری مدیرعامل شرکت جهان فولاد غرب در این شماره اظهار داشته است: دست یافتن به ظرفیت ۳۰۰ هزار تنی ذوب آهن بیستون در سال های اولیه بهره برداری، فصل جدیدی را برای جهان فولاد غرب باز کرد. به دلیل بهره برداری از یک واحد نورد با ظرفیت ۳۰۰ هزار تن تولید تیرآهن، ناودانی و نبشی و میلگرد، نیاز به شمش داریم که ترجیح دادیم ذوب آهن بیستون در گستره ای به وسعت ۴۰ هکتار احداث کنیم.

• بولتن شماره ۱۸ (نیمه دوم تیر ماه ۱۳۹۰)

این شماره از بولتن در مجمع عمومی انجمن توزیع گردید.

■ گزارش اصلی: اولین نشست خبری انجمن در سال ۹۰ برگزار شد

گزارش مبسوط اولین نشست خبری انجمن در سال ۹۰ در این شماره از بولتن منعکس شد.



■ سخن اول: رونق صنعت فولاد؛ نیازمند همت بالای دولت

حمیدرضا طاهری زاده، نایب رئیس انجمن در یادداشت این شماره از بولتن گفته است: شاید بتوان گفت تولیدکنندگان نورد و فولاد کشور، یکی از اصناف و اقشار جامعه هستند که بیشترین فشار کاری را برای کنترل بحران های سلسله وار در زمینه های متعدد تعرفه، ارز، تسهیلات، مواد اولیه و... متحمل می شوند. ما در انجمن با هم اندیشی اعضاء سعی کرده ایم که مسائل متعددی که بر تولید فولاد کشور وارد می شود و فشاری که بر دوش تولیدکنندگان سنگینی می کند را به مقامات مسئول در وزارتخانه

با دستور محمود بهمنی، مدیر کل اعتبارات این بانک در بخشنامه‌ای به کلیه مدیران عامل بانک‌های دولتی، غیردولتی و موسسات اعتباری اعلام کرد که با تایید هیئت مدیره، جریمه دیرکرد اصل و سود تسهیلات سررسید شده و معوق واحدهای تولیدی، صنعتی، معدنی و کشاورزی را ببخشند. براساس این بخشنامه، با تایید هیئت مدیره بانک‌ها، بدهی معوق واحدهای تولیدی حداکثر تا پنج سال تقسیم و جرایم آنها نیز بخشوده می‌شود. این تصمیم بانک مرکزی با استقبال صنعتگران روبه‌رو شده است.

حسین سلیمی، رئیس انجمن سرمایه‌گذاری مشترک ایرانی از سوی بخش خصوصی که پیش از این ارزش بدهی‌های معوق واحدهای تولیدی را ۵۰ هزار میلیارد تومان اعلام کرده است، می‌گوید: «می‌خواهیم طلب خود از دولت را با بدهی بخش خصوصی به بانک‌ها تهاثر کنیم». سلیمی افزود: با این توافق، بانک‌ها بدهی صنعتگران را از سرفصل مطالبات سررسید گذشته و معوق خارج می‌کنند و تا اندازه‌ای نسبت‌های مالی شان را سروسامان می‌دهند.

در همین حال، رئیس اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران گفت: کمیت ویت‌های در بانک مرکزی برای پیگیری وصول مطالبات معوق تشکیل شد. محمد نهاوندیان تصریح کرد: قرار بر این شد که بانک‌ها همه شش درصد جریمه دیرکرد را ببخشند، اما در مراجعه واحدهای تولیدی به بانک‌ها مشاهده می‌شود که بانک‌ها بخشی از این شش درصد را می‌بخشند در حالی که مطابق با بخشنامه و با توافق بانک و بخش خصوصی قرار بر این بود که شش درصد دیرکرد به صورت کامل بخشوده شود.

■ سخن اول: نقش صنایع بزرگ در خصوصی سازی صنعت فولاد

دکتر صفر علی براتی، مدیر عامل ذوب آهن اصفهان سخن اول این شماره از بولتن را نگاشته است. وی در این یادداشت به تعامل بخش دولتی و خصوصی فولاد کشور اشاره کرده و زمینه این همکاری با بخش خصوصی را در ذوب آهن اصفهان مثبت ارزیابی نموده است. مدیر عامل ذوب آهن اصفهان در بخش‌هایی از یادداشت مذکور گفته است: بخش خصوصی در کشور یک بخش نوپا محسوب می‌شود که برای دست یابی به توسعه لازم و کسب جایگاه معتبر در اقتصاد کشور نیازمند حمایت همه جانبه است. این حمایت به ویژه از سوی صنایع مادر مانند ذوب آهن اصفهان می‌تواند بخش خصوصی را به لحاظ مدیریتی، تکنولوژی و نیروی انسانی آماده رقابت در عرصه‌های ملی و جهانی کند.

ذوب آهن اصفهان به عنوان یکی از شرکت‌های مادر صنعت فولاد کشور سعی کرده است تعامل مناسبی با بخش خصوصی این صنعت داشته باشد و در این مسیر از طریق پرورش نیروهای متخصص و کمک به احداث و راه‌اندازی دیگر صنایع نقش خود را در توسعه فرهنگ صنعتی در ایران ایفا کرده است. در این بین بخش خصوصی نیز از این مجموعه بهره‌برده و در قالب پیمانکار و شرکت‌های همکار در کنار ذوب آهن اصفهان حضور داشته است. هم‌اکنون بسیاری از نیروهای متخصص شرکت‌های خصوصی فعال در صنعت فولاد و صنایع مرتبط با آن نیروهای بازنشسته ذوب آهن هستند و یا اینکه دوره‌های آموزشی لازم را در این مجتمع عظیم صنعتی گذرانده‌اند.

به اعتقاد بنده صنایع بزرگ دولتی کشور می‌بایست در جهت حمایت هرچه بیشتر از بخش خصوصی، در پروژه‌های مختلف خود از جمله طرح‌های توسعه، بازسازی، نوسازی و غیره فعالان بخش خصوصی را در اولویت قرار دهند تا در راستای بومی سازی تکنولوژی و خودکفایی نیز گام مهمی برداشته باشند.

• بولتن شماره ۱۹ (نیمه اول مردادماه ۱۳۹۰)

■ گزارش اصلی: وزیر امور اقتصادی و دارایی: برق واحدهای تولیدی قطع نخواهد شد

قطعی برق، صاحبان صنایع را در برخی استان‌ها با مشکلات جدی روبه‌رو کرده به گونه‌ای که این صنایع روزانه متحمل خسارات میلیاردی می‌شوند.

قطعی ناگهانی برق برای صنایع مشکلات زیادی را به همراه داشته که صنعت فولاد از این امر مستثنی نبوده و با مشکلات جدی روبه‌رو شده است؛ که از آن میان می‌توان به صدمه دیدن دستگاه‌ها، آلودگی هوا، تعطیلی خطوط تولید و بیکاری کارگران و از بین رفتن محصولات در هنگام انتقال میان خطوط تولید و در نتیجه وارد آمدن خسارات میلیاردی روزانه به صنایع اشاره کرد.

در این میان وزیر امور اقتصادی و دارایی گفته است که امسال دغدغه‌هایی مانند قطعی برق واحدهای تولیدی جدی نیست و هیچ گونه قطعی برق برای واحدهای تولیدی و صنعتی نخواهیم داشت.

■ سخن اول: مصوبه تقسیم بدهی‌های واحدهای تولیدی گامی در جهت رشد صنایع بومی

سخن اول این شماره از بولتن توسط مهندس عبدالرضا رسولی، مدیر عامل شرکت گروه ملی صنعتی فولاد و عضو هیئت مدیره انجمن نگارش شده است. ایشان گفته است: اخیراً نوسانات بازارهای جهانی، مشکلات مربوط به تامین مواد اولیه و نیز تقاضای پایین بازار باعث شده بود که برخی از واحدهای تولیدی نتوانند به موقع به تعهدات بانکی خود عمل کنند. موضوع معوقه‌های مالی کارخانجات منجر به فاصله گرفتن سایر کارخانه‌ها از سیستم بانکی گردید و این گونه بود که بحث بدهی‌های معوقه به عنوان یک مانع بزرگ بر سر راه تولیدکنندگان قرار گرفت.

در جلسه اخیر شورای گفتگوی دولت و بخش خصوصی مقرر شد که بدهی‌های واحدهای تولیدی به صورت ۵ ساله تقسیم شود. به هر حال این خبر خیلی خوبی برای تولیدکنندگان است اما اجرای آن هم از اهمیت زیادی برخوردار است. دسته‌ای از واحدهای تولیدی که معوقه بانکی دارند، در واقع خودشان مقصر نبوده‌اند و شرایط موجود بازار و اقتصاد کشور موجب این امر شده است.

• بولتن شماره ۲۰ (نیمه دوم مرداد ۱۳۹۰)

این شماره از بولتن در مراسم افطاری انجمن توزیع شد.

■ گزارش اصلی: بخشودگی جرایم معوقات بانکی و تقسیم اصل بدهی واحدهای تولیدی

رئیس کل بانک مرکزی با صدور بخشنامه به بانک‌های عامل، خواستار بخشودگی جرایم و تقسیم بدهی صنعتگران شده است. این اقدام پس از تصمیم شورای گفتگوی دولت و بخش خصوصی مبنی بر تقسیم بدهی تولیدکنندگان انجام شد.





گزارش تفصیلی چیلان از برگزاری مجمع عمومی انجمن: مجمع عمومی و فوق العاده انجمن در سال ۹۰ برگزار شد

مجمع عمومی عادی و فوق العاده انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران در تاریخ پانزدهم تیرماه سال جاری در هتل همای تهران و با حضور اکثریت اعضا انجمن، مدیر امور تشکل های اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران و تنی چند از مدیران بانک های خصوصی و دولتی برگزار شد. گزارش کلی این جلسه از طریق بولتن خبری و خبرنامه الکترونیکی انجمن به اطلاع اعضا انجمن رسید و اکنون در نشریه چیلان گزارش مشروح آن به سمع و نظر تان می رسد:

فراخور وضعیت، انجمن فعالیت داشته و به دفاع از حقوق اعضا خود مشغول بوده است. وی سپس از سایر اعضای هیئت مدیره خواست تا عملکرد انجمن در سال ۸۹ را تشریح کنند.

حمید رضا طاهری زاده، نایب رئیس انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران ضمن خوشامدگویی به اعضای انجمن و میهمانان جلسه، برخی از مهمترین اقدامات انجمن را برشمرد و گفت: یکی از مهمترین اقداماتی که انجام گرفته است، تأسیس شرکت «تعاونی حمایت فولاسازان معین» است. این تعاونی با کمک اعضای محترم انجمن تأسیس شد و تاکنون توانسته ایم قرارداد خوبی با وزارت مسکن و شهرسازی داشته باشیم که سود مناسبی هم عاید اعضای این تعاونی شد.

طاهری زاده به انتقادات و تردیدهایی که برخی ممکن است بر تأسیس و آغاز بکار تعاونی داشته باشند، پاسخ داد و اظهار داشت که تأسیس تعاونی نه تنها انجمن را ضعیف نمی کند بلکه تعاونی به نفع انجمن

جلسه مجمع عمومی انجمن با تلاوت آیاتی از قرآن کریم و هم سرایی سرود جمهوری اسلامی ایران آغاز شد. در ابتدای مراسم و پس از درخواست مهندس رجایی از حاضرین، هیئت رئیسه مجمع با نظر جمعی انتخاب شد و آقایان رجایی به عنوان رئیس، ایزد پناه و محمد زمانی به عنوان ناظر و ظهیر پور به عنوان منشی مجمع معرفی شدند. پس از استقرار هیئت رئیسه، اعضای هیئت مدیره به تشریح عملکرد انجمن در سال ۸۹ پرداختند.

مهندس رجایی، رئیس هیئت مدیره انجمن به کلیه حاضرین خوشامد گفت و ضمن مثبت ارزیابی کردن فعالیت های انجمن در سال ۸۹ گفت: خوشبختانه در سال قبل انجمن در جلسات تصمیم گیری های مهم صنعت فولاد حضور فعالی داشت که نتیجه این فعالیت ها مواردی مثل افزایش عوارض صادراتی قراضه و جلوگیری از کاهش سود بازرگانی میلگرد بود. رجایی اضافه کرد: در سایر حوزه ها هم به

وزارتخانه های مهم هم می رسد و تا حدودی هم در بازار توزیع می گردد.

نایب رئیس انجمن در ادامه سومین کانال اطلاع رسانی انجمن را سایت انجمن (استیل ایران) دانست که در فضای مجازی به اطلاع رسانی تخصصی می پردازد. وی گفت: یکی از خدمات سایت، ارسال خبرنامه اینترنتی است که هر روز از طریق ایمیل برای علاقمندان فرستاده می شود. طاهری زاده افزود: سایت انجمن اطلاعات در خوری دارد که این خبرنامه به بخشی از اخبار روزانه صنعت فولاد توجه دارد و به ایمیل اعضا و وزارتخانه ها هم ارسال می گردد. نایب رئیس انجمن به موضوع فعالیت روابط عمومی در انجمن هم وارد شد و گفت: بخش دیگر کار انجمن در روابط عمومی بوده است که سعی ما در این بخش این بوده است که در همایش ها و نمایشگاه های تخصصی شرکت داشته باشیم و همواره تلاش داشته ایم تا شأن فولادی های کشور و انجمن فولاد را حفظ کنیم. وی تصریح کرد: همیشه تلاش داشته ایم بهترین نمایشگاه ها و همایش ها در سراسر کشور را رصد کرده و به اعضای محترم اطلاع رسانی کنیم و شرایط را برای حضور آنها فراهم سازیم.

حمید رضا طاهری زاده در پایان سخنانش با انتقادپذیر ارزیابی کردن خود و سایر اعضای هیئت مدیره گفت: هر عیب و ایرادی در روند کارهای انجمن بوده به ما منعکس کنید و مطمئن باشید که ما انتقاد پذیر هستیم و همواره سعی در اصلاح امور داریم.

سپس مهندس عبدالرضا رسولی، یکی دیگر از اعضای هیئت مدیره با برشمردن اهم فعالیت های انجمن، مهمترین اقدامات انجمن در سال ۸۹ را در حوزه تصمیم گیری های مهم دانست و اظهار داشت: خوشبختانه انجمن در سال ۸۹ توانست در جلسات مهم و حساس، با اظهار نظرهای کارشناسی و با منطق مستدل نتایج خوبی برای اعضای خود به ارمغان بیاورد. وی افزود: امیدواریم امسال نیز با همراهی و مشارکت بیشتر اعضا بتوانیم در مسیر حمایت از تولیدکنندگان فولاد گام برداریم.

سید رضا شهرستانی نیز در ادامه نطق کوتاهی ایراد کرد و از

است و در جهت سربلندی و حمایت از انجمن گام بر می دارد. وی با ذکر این که تعداد اعضای تعاونی ۲۷ و اعضای انجمن ۶۶ عضو هستند تصریح کرد: تعاونی یک شرکت کاملاً جداگانه است که هر یک از دوستان می توانند سهام آن را بخرند و این خرید بلاشکال است. سید رضا شهرستانی، عضو هیئت مدیره انجمن هم در تأیید گفته های طاهری زاده گفت: تعاونی در جهت حمایت از تولیدکنندگان شکل گرفته شد که به جای حجم بالای واردات محصول به کشور، بیلت و قراضه وارد کند. وی در ادامه افزود: یک مقدار از سود تعاونی هم برای انجمن تخصیص می یابد. سید رسول خلیفه سلطانی، دبیر انجمن نیز پرداخت بخشی از سود تعاونی به انجمن را تأیید کرد و گفت: یک نگاه جدی در حمایت از انجمن وجود دارد و تصمیم بر این گرفته شده که بخشی از سود حاصل از تعاونی به انجمن برسد تا حداقل محلی برای ساختمان انجمن خریداری شود. خلیفه سلطانی در ادامه افزود: باید توجه داشت که برای تأسیس تعاونی از تمامی اعضا در چندین نوبت و به رویه ای دموکراتیک دعوت بعمل آمد.

موضوع بعدی که نایب رئیس انجمن به آن پرداخت، انتشارات انجمن بود. طاهری زاده اظهار داشت: اطلاع رسانی دقیق و شفاف تخصصی رسالت و وظیفه بسیار خطیری است که بر دوش انجمن می باشد. انجمن در این دو ساله جهت دست یافتن به این امر مهم تلاش کرد که نشریه چیلان را تقویت کند که خدا را شکر این نشریه با محتوای مناسب به طور منظم منتشر می شود و برای تمامی اعضا و سایر دست اندرکاران صنعت فولاد ارسال می گردد. نایب رئیس انجمن، بولتن خبری را دومین انتشارات انجمن دانست و گفت: دومین انتشار در زمان هیئت مدیره جدید که کار جالب توجه و نویی است، خبرنامه انجمن می باشد که از یک سال پیش در ۴ صفحه روزنامه ای و هر دو هفته یکبار راه اندازی شد. طاهری زاده که خود از سیاستگذاران بولتن خبری است در رابطه با سبک و سیاق انعکاس اخبار در خبرنامه گفت: ما خیلی سعی کردیم که در آن جا خلاصه نویسی کنیم و خبرهای مهم را به اطلاع تمامی دوستان برسانیم که این نشریه نیز به دلیل استقبال خوبی که از آن شد، علاوه بر اعضای انجمن به دست



اعضای انجمن خواست که فرم های ارسالی در خصوص مشخصات کامل اعضاء را تکمیل و در زمان مناسب به انجمن عودت دهند. شهرستانی گفت: فرم های ارسالی به اعضاء گاه دیر و ناقص برمی گردد و این مسئله کار را برای ما مشکل می کند. ما صدای خود اعضا هستیم و تا ندانیم که اعضا چه مسائل ویژه ای دارند نمی توانیم برای آن برنامه درخوری تدارک ببینیم و به گوش ارگان های مسئول برسانیم.

سید رسول خلیفه سلطانی، دبیر انجمن نیز به مهمترین فعالیت های انجمن در سال جاری اشاره کرد و گفت: اهم فعالیت هایی که بر آن متمرکز بودیم به این ترتیب است: سود بازرگانی میلگرد؛ وضع عوارض بر صادرات قراضه؛ تمرکز بر ستاد طرح تحول اقتصادی که از زمان طراحی طرح هدفمندی در جلسات مختلف آن ستاد حضور داشتیم. بحث دیگر، موضوع تنظیم بازار بوده است یعنی اثرگذاری بر تصمیماتی جهت کنترل بازار. در این مسئله سعی کردیم تعادلی بین خواست ما و خواست مسئولین دولتی برقرار شود. تمرکز دیگر ما در انجمن موضوع تسهیلات ارزی بوده است.

دبیر انجمن به تشریح هر یک از موارد فوق پرداخت. ایشان کارهای انجمن را به دو دسته کارهای ایجابی و نفیای تقسیم کرد و اشاره کرد که یکی از کارهای نفیای که انجمن توانست در آن موفق شود، بحث سود بازرگانی میلگرد بود. ما چندین بار در کمیسیون های ماده یک حضور داشتیم و جلوی تصمیمات دولتی ها را گرفتیم. ما دو بار در جلسات کارشناسی ماده یک و یکبار هم در کمیته اصلی رأی جلسه را برگردانیدیم. خلیفه سلطانی وضع ۷۰ درصد عوارض بر قراضه را یک موفقیت برای صنعت فولاد خواند و به کم اظهاری قراضه در بنادر انتقاد کرد و تصریح کرد: اخیراً در موضوع کم اظهاری در گمرکات با همکاری سازمان حمایت پیگیری های مجدانه ای داشته ایم. دبیر انجمن، تمرکز دیگر انجمن تولیدکنندگان فولاد در طول یک

سال گذشته را فعال بودن در ستاد طرح تحول اقتصادی خواند و گفت: از آنجا که فولاد جزء صنایع پرمصرف و انرژی بر است، طی مذاکرات متعدد سعی شد تا قیمت های انرژی تصاعدی بالا نرود و ممکن بود وضعیت قیمت انرژی از آن چیزی که فعلاً هست، بسیار بدتر می شد. وی یادآور شد که آقای فاطمی امین در اخبار منتشر شده در رسانه ها اظهار داشت که با انجمن فولاد و انجمن سیمان در حال انعقاد تفاهم نامه هستیم. این گفته نشان دهنده اثرگذاری حضور انجمن در جلسات طرح تحول اقتصادی بوده است.

خلیفه سلطانی در ادامه به نقش انجمن در کنترل نقش نظارتی وزرات بازرگانی بر کارخانجات پرداخت و گفت: انجمن در بحث تنظیم بازار یک نقش دوجانبه بازی کرد. در مرحله اول ما آن چه آن ها درخواست می کردند به اطلاع اعضای محترم می رساندیم و از آن طرف در جلسات مختلف - که در گزارش عملکرد اشاره شده - شرکت داشتیم و در آن جلسات تلاش کردیم از اقدامات ناهنگام جلوگیری بعمل آوریم. سازمان های تعزیراتی سعی کردند با ابزارهای کنترلی بر کارخانجات نظارت سنگین داشته باشند که یکی از توفیقات انجمن جلوگیری از این برخورد بود و نظارت آنها بیشتر محدود به انبارهای تجار شد و کارخانجات را شامل نشد.

دبیر انجمن به موضوع تسهیلات ارزی هم پرداخت و گفت: انجمن چندین سال است که تلاش دارد تسهیلات ارزی جهت تأمین مواد اولیه تولیدکنندگان تدارک ببیند. در این رابطه چندین بار با وزارتخانه های بازرگانی و صنایع مذاکراتی صورت گرفت که نامه وزرات بازرگانی جهت مشکل ریفاینانس کارخانجات فولادی که برای اعضای محترم ارسال شد، نمونه ای از این پیگیری ها است.

خلیفه سلطانی در پایان صحبت هایش به جلسات مرتب انجمن با آقایان محرابیان، نهبوندیان و مسئولین وزارت بازرگانی اشاره کرد و گفت با تغییر و تحولاتی که در وزارتخانه های مربوطه شکل گرفته





علی البدل انتخاب شدند و دنیای اقتصاد و اطلاعات هم به عنوان روزنامه‌های کثیرالانتشار انجمن برگزیده شدند.

در ادامه جلسه پیشنهاد هیئت مدیره در خصوص شیوه جدید حق عضویت اعضای انجمن مطرح شد. دبیر انجمن در این رابطه اظهار داشت: تاکنون حق عضویت بر مبنای یک صدم درصد فروش کارخانجات بوده است و ما چون آمار دقیق فروش تمامی شرکت‌ها را نداریم، سعی کردیم روش جدیدی را در پیش بگیریم که بر روی ظرفیت تولید متمرکز باشد. به نظر ما روش جدید ظرفیت تولید یک ملاک مناسب‌تری است و در صورت موافقت اعضا، رویه مناسب‌تری در گرفتن حق عضویت اتخاذ می‌شود. وی جدولی را تشریح کرد که آمار جدید حق عضویت‌ها در آن مشخص بود. در این جدول علاوه بر تعیین حق عضویت سالانه اعضای پیوسته و وابسته، پیشنهاد شده بود که حق عضویت اعضا در زمان قبل از بهره‌برداری پنجاه درصد

است، هم چنان ارتباطات فعال و متراکم در حال انجام است. وی تصریح کرد: انجمن در این دوره یک ساله فعالیت‌های متعدد و خوبی داشت. اعتقاد ما بر این است که انجمن فولاد، انجمن فراگیری است و در زمره چند انجمن سرآمد در صنعت کشور است که امید است این بالندگی را حفظ و تقویت کنیم. وی ابزار امیدواری کرد که انجمن در سال‌های آینده سهم بسیار بیشتری در تصمیم‌گیری‌های صنعت فولاد داشته باشد.

مهندس محمد رجایی دوباره مدیریت جلسه را در دست گرفت و خواستار به رأی گذاشتن چندین بند شد؛ حسابرس مستقل و بازرس قانونی به رأی گذاشته شد. در این رأی‌گیری، حسابرس قبلی انجمن دوباره توسط اعضا انتخاب شد. در رأی‌گیری بازرس انجمن، جهاندار شکر عضو هیئت مدیره جهان فولاد غرب به عنوان بازرس اصلی و محمدعلی رفیع‌یان مدیر عامل فولاد اصفهان به عنوان بازرس



مبلغ تعیین شده اخذ شود.

بدین ترتیب مجمع عمومی عادی سالانه با تصویب جدول جدید حق عضویت سالیانه اعضای انجمن برای اجرا از نیمه دوم سال ۹۰ به پایان رسید و جلسه مجمع عمومی فوق العاده در ادامه آغاز بکار کرد. در جلسه فوق العاده پیشنهاد هیئت مدیره مبنی بر اصلاح ماده (۸) اساسنامه در خصوص عضویت اعضاء وابسته انجمن به رأی گذاشته شد. این پیشنهاد بدان سبب مطرح شد که انجمن تولیدکنندگان فولاد فراگیر شده و متقاضیان جدیدی خواستار عضویت در آن شده اند. بدین ترتیب پس از اظهار نظر اعضاء و بحث و تبادل نظر فراوان، مقرر شد بند (ب) ماده (۸) با لحاظ نمودن نظر اعضاء انجمن اصلاح گردد.

آخرین بخش این جلسه، بحث آزاد و تبادل نظر بر روی دغدغه های عمومی صنعتگران و تولیدکنندگان بود. این نگرانی ها مورد بحث قرار گرفت و هر یک از افراد نظرات و تجربیات خودشان را با سایر اعضای حاضر در جلسه در میان گذاشتند. از مسائلی که در این بخش مورد بررسی و تبادل نظر قرار گرفت، می توان موارد زیر را نام برد: تأمین سرمایه در گردش واحدهای صنعتی - تنظیم بازار و جلوگیری از قیمت گذاری دستوری - قیمت گذاری محصولات فولادی در بورس و مکانیسم انجمن برای مدیریت این قضیه - پتانسیل صادراتی در بازارهای افغانستان و عراق و امتیاراتی که ما اکنون در شرق و غرب و جنوب کشور داریم - هدفمندی یارانه ها و افزایش حامل های انرژی - افزایش نرخ ارز و ...

مهندس رحیمی زاده در رابطه با افزایش نرخ ارز ابراز نگرانی کرد و گفت: ما بزرگترین استفاده کنندگان از ریفاینانس در بحث مواد اولیه هستیم که لازم است به نرخ ارز توجه بیشتری داشته باشیم و در اثر این تغییر ناگهانی، خیلی از تولیدکنندگان که سررسید داشتند، دچار ضرر و زیان شدند. انتظار ما از هیئت مدیره این است که در این

خصوص حساسیت بیشتری از خود نشان دهند. حمید رضا طاهری زاده در پاسخ ایشان گفت: در این رابطه، جلساتی با وزارت صنایع و بازرگانی داشته ایم و یک نشست خبری هم در همین موضوع افزایش یکباره نرخ ارز برگزار کردیم که انعکاس خوبی در بین رسانه ها داشت. مهندس خلیفه سلطانی در ادامه این بحث افزود: با دکتر غضنفری، وزیر جدید وزارت صنایع و بازرگانی جلسه خوبی داشتیم و تحلیل جامعی از این موضوع ارائه دادیم و در بحث نرخ ارز، کمبود کالا مثل شمش در بنادر و هزینه تمام شده فولاد بحث مفصلی داشتیم و ایشان نیز رویکرد مثبتی داشتند. جلسه ای هم با آقای میراخوخلو داشتیم که به نظر می رسد نتایج مثبتی داشته باشد.

جهاندار شکری، عضو هیئت مدیره جهان فولاد غرب هم با مطرح نمودن مسائلی همچون نوسانات بازار از کافی نبودن جوایز صادراتی گلایه کرد و گفت: باید زمینه ای فراهم شود که اگر تولیدکنندگان در بازارهای داخلی با مشکل مواجه شدند، رو به صادرات بیاورند. وی اضافه کرد: از مزایای صادرات، توجه بیشتر به کیفیت محصول است و با بسترسازی مناسب امکان رقابت تولیدات داخلی با محصولات خارجی فراهم می شود.

تجلی زاده، معاون فروش فولاد خوزستان نیز با کافی ندانستن سهمیه بندی شمش گفت: روش نادرست سهمیه بندی شمش باعث شده برخی تولیدکنندگان از توزیع شمش توسط فولاد خوزستان گلایه داشته باشند. در ادامه پیشنهاد شد انجمن یا کنسرسیومی از اعضای انجمن موضوع خرید شمش از فولاد خوزستان یا یکی از طرح های هشتگانه را با جدیت دنبال کنند.

آقایان قناتی، رفیعیان، جعفری و برخی دیگر از اعضای انجمن نیز به بیان دغدغه های خود پرداختند که هیئت مدیره انجمن قول داد مسائل آنان را از طرق مختلف پیگیری کند. بحث نمایندگان و مدیران عامل شرکت های فولادی عضو انجمن به موضوع آمارهای



غلط و ظرفیت نمایی نادرست هم کشیده شد و حاضرین خواستار برخورد انجمن با این آمار غیر واقعی شدند.

در ادامه جلسه، مهندس رجایی ضمن اشاره به تجربه تأسیس و راه اندازی فولاد مبارکه در سال های اوج انقلاب و مسائل جنگ تحمیلی، تربیون را به مهندس عرفانیان یکی از پیشگامان و تلاشگران فولاد مبارکه داد و از وی خواست به ایراد سخن بپردازد. عرفانیان با اشاره به چگونگی راه اندازی فولاد مبارکه و خاصیت فولاد در زندگی مردم و اقتصاد کشور اظهار داشت: سازمان برنامه و بودجه ما را مدام تحت فشار قرار می داد که توجیه فنی-اقتصادی فولاد مبارکه چیست؟ در حالی که ما آن را بخشی ضروری از زندگی هر انسانی در کشور می دانستیم.

وی با انتقاد بر این که قوانین کشور بیش از این که به نفع صنعت باشد، حامی تجارت است گفت: باید به صنعت فولاد بهای بیشتری داد. پایه رشد بیشتر کشورها از جمله امریکا و روسیه، چین، هند و ... صنعت فولاد بود است و فولاد وزنه سنگینی در این کشورها دارد. اگر کمی دقیق شویم این وزن سنگین در کشور ما هم قابل مشاهده است، مثلاً وزن و قدرت راه آهن کشور به جایابی سنگ آهن و محصولات آهنی است نه مسافران. در مورد نیروگاه ها هم همین طور است؛ بالانس برق کشور توسط فولادی ها صورت می گیرد. دانشگاهی هم به خاطر فولاد اقتصادی است و بخش عظیمی از قشر دانشگاهی توسط صنعت فولاد بکار گرفته می شوند. بنابراین همه بخش های مملکت، با فولاد توجیه اقتصادی دارد. عرفانیان افزود: خداوند جایگاه فولاد را بالاتر از سایر صنایع دانسته و آهن را ابزار اقامه قسط می داند. ساختار صنعت فولاد کشور برای ابزار اقامه قسط شدن و تأمین عدالت اجتماعی و شکوفایی کشور فراهم است و ما فولادی ها هم باید جایگاه و شأن خود را درک کنیم و از آن غافل نشویم. عرفانیان به صحبت هایش با این جمله خاتمه داد: چه چیزی بالاتر از اقامه قسط

در مأموریت های دولت مطرح است؟

پس از صحبت های ایشان، حسن مصیب زاده مدیر عامل فولاد البرز تاکستان موضوع دیگری را مطرح کرد و از وضعیت و روش ارائه تسهیلات توسط بانک ها به صنایع فولادی انتقاد کرد و مبنای فروش واحدها در مسئله تأمین مالی توسط بانک ها را مشکل دیگر سیستم بانکی عنوان کرد.

نعمت الهی، عضو هیئت مدیره بانک صنعت و معدن در مقام پاسخ به وی اظهار داشت: بانک ها منابعی که برای تأمین نقدینگی یا سرمایه در گردش واحدهای تولیدی می توانند ارائه کنند، چیزی برابر با پنجاه درصد فروش سال گذشته آن هاست. البته در سال ۹۰ بانک ها می توانند ۶۰ درصد بیشترین فروش سه سال گذشته را تأمین مالی می کنند.

این عضو هیئت مدیره بانک صنعت و معدن یکی دیگر از خدمات بانک ها را استفاده از LC داخلی جهت تأمین مالی واحدها دانست که آقای مصیب زاده در جواب گفت: تولیدکننده شمش بزرگ در داخل نداریم که بتوانیم از طریق آن LC داخلی باز کنیم و ۹۵ درصد شمش ما توسط تجار تأمین می شود. در این خصوص نعمت الهی پیشنهاد کرد که انجمن از طریق اعتبار اسنادی ارزی به واردات شمش بپردازد تا بخشی از این مشکل رفع شود.

در پایان این گفت و شنود، مهندس خلیفه سلطانی با اظهار مسئولیت بانک صنعت و معدن در قبال صنایع گفت: ما از بانک صنعت و معدن که یک بانک توسعه صنعتی است انتظار یک رویکرد فعال و غیرمحافظه کارانه در قبال صنعت فولاد داریم.

جلسه مجمع عمومی انجمن با صرف شام و گرفتن عکس های یادگاری به پایان رسید.



رئیس هیئت مدیره نورد فولاد کرمانشاه در گفتگو با چیلان عنوان کرد:

اکثر واحدهای تولیدی با مشکل سرمایه در گردش روبرو هستند

مهندس بهروز سلیمانی، رئیس هیئت مدیره شرکت نورد فولاد کرمانشاه و عضو فعال انجمن تولیدکنندگان فولاد است. سلیمانی در گروه صنعتی بازرگانی سلیمانی فعالیت صنعتی گسترده‌ای را آغاز کرده است که از جمله آن‌ها می‌توان به شرکت مجتمع ذوب آهن فرامان کرمانشاه، شرکت شهرک صنعتی برسیان نوید پارس و صنایع فولادسازه برسیان اشاره کرد. آقای بهروز سلیمانی در گفت و گو با نشریه انجمن به این موضوع اشاره کرد که می‌بایست بخشی از دغدغه‌های صنعت فولاد را از طریق رسانه‌ها به گوش مسئولین برسانیم.

آقای سلیمانی، شاید جنابعالی و سایر همکاران تان در عرصه تولید فکر می‌کردند پس از هدفمندی یارانه‌ها مسائلی این چنینی دیگر مطرح نشود، اما به نظر می‌رسد موضوعات عرضه در بورس و افزایش نرخ ارز در راستای طرح هدفمندی اجرا شده است. آیا جنبه حمایتی طرح هدفمندی توانسته شما را در برابر تغییرات متعدد صنعتی در بُعد انرژی، مواد اولیه، خرید خارجی و... بیمه کند و میزان ریسک را در بین شما کاهش دهد؟

بیشتر انتقاد ما بر ضعیف بودن جنبه‌های تشویقی و حمایتی در اجرای این طرح است که دست تولیدکننده را بسته است.

برای مثال، بسته‌های حمایتی پیوست شده در طرح هدفمند کردن یارانه‌ها توانست تا حدی افزایش نرخ

قیمت‌ها در بورس بر اساس عرضه و تقاضا شکل می‌گیرد. اینکه تعیین قیمت‌ها در بورس دستوری باشد به ضرر تولیدکننده است، چون هزینه‌های تولید مواد اولیه بیشتر از این مبلغ است.

انرژی را تعدیل کند؟

این بسته‌های حمایتی اصلاً جوابگو نیست. تاکنون به میزان اندکی از محل حذف یارانه انرژی به صورت وام از سوی وزارت صنایع و معادن دریافت کرده‌ایم. ما فقط مبلغ ۲۰۰ میلیون تومان وام گرفتیم که ۴ درصد کارمزد دارد و تا پایان سال باید تأدیه نماییم. پیشنهاد ما همان پیشنهاد ریاست اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران است که این حمایت‌ها همانند پرداخت نقدی به خانوارها، به تولید نیز پرداخت شود.

به نظر جنابعالی مهمترین مشکل و درخواست تولیدکنندگان محصولات فولادی در همین زمینه‌ها است و یا اینکه مسائلی دیگری نیز ارجحیت دارد که

آقای سلیمانی، این روزها بحث الزام شرکت‌های فولادی برای عرضه در بورس داغ است، به نظر شما الزام عرضه محصولات فولادی در بورس به نفع تولیدکننده است و باعث شفاف سازی قیمت‌ها می‌شود؟

قیمت‌ها در بورس بر اساس عرضه و تقاضا شکل می‌گیرد و به نوعی قیمت‌ها آزادسازی می‌شود. تولیدکننده با این مسئله مشکلی ندارد اما اینکه تعیین قیمت‌ها در بورس دستوری باشد، مثلاً الزام به ارائه محصولات فولادی در بورس با نرخ ثابت ۷۷۰ تومان به ضرر تولیدکننده است. چون هزینه‌های تولید مواد اولیه بیشتر از این مبلغ است. لذا تولیدکننده متضرر می‌شود و توان رقابت با واحدهای تولیدی بزرگ را از دست می‌دهد. به بیانی دیگر بخش خصوصی بیشترین ضرر را در این میان می‌کند.

آقای مهندس، به نظر می‌رسد مسئله افزایش نرخ ارز توجه‌ها را به سمت خود سوق داده و به مسئله روز

فولادی‌ها تبدیل شده است. چند ماه اخیر افزایش قیمت ارز، متقاضیان را غافلگیر کرد و تأثیر زیادی را بر روی بازارهای مختلف گذاشت. بی تردید بازار فولاد یکی از تأثیرپذیرترین آن‌ها بود. شما این تأثیر را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

بله، درست است. کشور ما نیاز به واردات دارد و بسیاری از مواد اولیه تولید فولاد و تجهیزات تولیدی وارداتی است. وقتی نرخ ارز افزایش پیدا کرد، حدود ۱۲ درصد بر هزینه‌ها اضافه شد و از طرفی قیمت‌ها ثابت ماند؛ این موضوع باعث شد تولیدکننده متضرر شود، خصوصاً در شرایطی که حذف یارانه حامل‌های انرژی، خود معضل بزرگی پیش روی تولیدکنندگان فولاد قرار داد.



ارگان های دولتی به آن اهتمام بورزند؟

تقویت بسته های حمایتی و فشار وارد نکردن بر تولیدکننده در زمینه بورس، ارز و ... برای واحدهای صنعتی خیلی اهمیت دارد اما یکی از مسائلی که اولویت بسیار بالایی دارد این است که در حال حاضر بیشتر تولیدکننده ها با مشکل سرمایه در گردش روبه رو هستند. دولت باید تسهیلاتی را برای تولیدکنندگان در نظر بگیرد تا مشکل تولیدکنندگان در تأمین سرمایه در گردش حل شود.

آقای مهندس، در وضعیت فعلی چه چیزی به عنوان فرصت یا تهدید پیش روی تولیدکنندگان است؟

از جمله مهم ترین مسئله ای که هم اکنون برای تولیدکنندگان وجود دارد نرخ بهره بالاست، چرا کشورهای دیگر مثل ترکیه و کشورهای اروپایی که نه سنگ آهن دارند و نه انرژی ارزان، توان رقابت با ما را دارند. دلیل اصلی آن هم نرخ بهره پایین در این کشورهاست. اما در اینجا متأسفانه نرخ بهره به حدود ۳۰ درصد بالغ می گردد. فرسوده شدن خطوط تولید هم یکی دیگر از دغدغه های تولیدکنندگان است. از این رو یکی از مشکلات اساسی بخش صنعت فولاد مربوط به هزینه های بهسازی تکنولوژی این خطوط است. دولت می تواند با پرداخت تسهیلات ارزان قیمت از صندوق توسعه ملی به تولیدکنندگان کمک کند تا خطوط تولید را بهسازی کرده و بهره وری را افزایش دهند.

آقای مهندس سلیمانی مثل اینکه شما طرح های توسعه ای هم در دست اجرا دارید؟

بله، برای اولین بار در کشور مجوز شهرک صنعتی خصوصی را اخذ و شهرک صد هکتاری را در فاز اول آماده سازی نمودیم. این شهرک در شعاع ۴۰ کیلومتری شرق اصفهان ایجاد شده و هدف از ساخت و راه اندازی این شهرک ایجاد اشتغال پایدار در منطقه محروم شرق اصفهان می باشد که در صورت همکاری دستگاه های اجرایی، طرح توسعه شهرک را نیز اجرا خواهیم کرد. طرح احداث ذوب آهن فرامان کرمانشاه را داریم و منتظر دستورالعمل های صندوق توسعه ملی برای ارائه تسهیلات ارزی هستیم. با بهره برداری از طرح توسعه ذوب آهن فرامان کرمانشاه ۴۰۰ هزار تن مقاطع فولادی و ۴۰۰ هزار تن شمش فولادی تولید خواهد شد.

در اجرای طرح های تولیدی که اشاره کردید آیا زیر ساخت های صنعتی مناسبی برای شما ایجاد شد؟ چرا که بخش مهمی از حمایت سازمان های دولتی به کارآفرین و سرمایه گذار صنعتی به ایجاد زیرساخت انرژی، تسهیلات بانکی و این قبیل مسائل بر می گردد.

زیر ساخت شامل دو بحث است. اول، مجوزها و تأمین زیربنها در استان و دوم تأمین مواد اولیه. در استان جناب مهندس هاشمی استاندار محترم کرمانشاه و معاونین و مدیران استانداری و مدیران و کارشناسان برق منطقه ای و توزیع برق استان و همچنین مدیران شرکت گاز استان و سازمان صنایع و معادن استان همکاری و حمایت قابل توجهی نموده اند

که جا دارد من از این فرصت استفاده کنم و از همه این عزیزان قدردانی کنم. در بخش تأمین مواد اولیه اقداماتی توسط شرکت انجام و لی همکاری صمیمانه و مستمر وزارت صنعت، معدن و تجارت و شرکت های تابعه را نیاز داریم که در صورت تحقق این امر بالغ بر ۱۰۰۰ نفر اشتغال مستقیم و بیش از ۱۲،۰۰۰ نفر غیر مستقیم ایجاد خواهد شد.

آقای سلیمانی، شما در جلسه مجمع عمومی انجمن حضور داشتید. جا دارد از شما این پرسش را مطرح کنم که انجمن چه نقشی در حل مسائل و مشکلات تولیدکنندگان فولاد داشته است و آیا این تشکل صنعتی توانسته است دغدغه تولیدکنندگان را به خوبی پیگیری کند؟

خوشبختانه در این دو سال انجمن شکل دیگری گرفته است و بسیار فعال تر از گذشته شده است. با حضور آقایان مهندس رجایی، طاهری زاده و خلیفه سلطانی یک تحولی در انجمن فولاد ایجاد شد. اعضای هیئت مدیره با دید باز کار می کنند و درد تولید را متوجه می شوند. ان شاء... با راهکارهایی که دارند و مشاوره هایی که از متخصصان می گیرند، انجمن هر روز اوضاع بهتری برای صنعت فولاد رقم زند.

با تشکر از جنابعالی که وقت این مصاحبه را در اختیار ما گذاشتید.

از شما نیز در نشریه و انجمن متشکرم.

صنعت از نگاه وزیر صنعت، معدن و تجارت

با ادغام وزارتخانه های بازرگانی و صنایع و معادن، یک نگرانی برای صنعتگران ایجاد شد که صنعت در برابر تجارت رنگ ببازد و کار مشقت انگیز صنعتی در برابر سود بالایی کار بازرگانی به حاشیه رود. اما اکنون که دکتر غضنفری رئیس وزارتخانه صنعت، معدن و تجارت شده به این نگرانی پی برده است و به جایگاه صنعت در اقتصاد کشور واقف است. غضنفری اکنون وزیر وزارتخانه ای شده است که هم کار صنعت را انجام می دهد و هم کار بازرگانی را سامان می بخشد. وزیر صنعت، معدن و تجارت با حضور در جلسه بررسی مشکلات صنعت، از تدوین طرح توسعه استراتژیک صنعت با تعامل مجلس و اتاق بازرگانی تا پایان امسال خبر داد.

یارانه پرداخت شده است و ۵۰ درصد نفت گاز هم با قیمت ۱۵۰ تومان به بنگاه های صنعتی عرضه شده است که بدین وسیله مراقبت از ۲۵ رشته صنعتی به گونه ای که با کاهش سرمایه روبه رو نشوند در دستور کار قرار گرفته است.

وزیر صنعت، معدن و تجارت همچنین از تدوین دو بسته حمایتی خبر داد و گفت: بسته بازسازی کوچک و بزرگ تدوین شده که بسته کوچک با پرداخت مبالغی برای تغییر تکنولوژی در بنگاه ها صورت گرفته است. تاکنون ۱۰۰۰ میلیارد تومان به عنوان خط اعتبار انرژی به ۳ هزار و ۷۵۰ واحد پرداخت شده و به ۵۰۰ بنگاه نیز سه میلیارد تومان پرداخت صورت گرفته است.

مهدی غضنفری با اشاره به سیاست واقعی کردن قیمت ها گفت: هرچند افزایش قیمت حامل های انرژی صورت گرفته است، اما سازمان حمایت از مصرف کننده و تولید کننده نیز به آن بخش از واحدهای صنعتی که توجیه افزایش قیمت داشته، پاسخ مثبت داده است. غضنفری همچنین از توقف تزریق فروش منابع فولاد در حوزه

مهدی غضنفری در جلسه بررسی مشکلات صنعت تاکید کرد: موضوع هدفمندی و آثار آن یکی از دغدغه های مهم دولت در بخش صنعت بوده است، به طوری که از زمان وزیر قبلی نیز ۲۵ رشته صنعتی از ۱۴۰ رشته موجود به عنوان رشته های آسیب پذیر معرفی شده که نیازمند مراقبت صنعتی هستند.

وی افزود: افزایش نرخ حامل های انرژی در حوزه های صنعتی محدودتر از سایر حوزه ها صورت گرفت که به معنای حمایت از بخش صنعت است به طوری که قیمت تعرفه برق از ۲۰ تومان به ازای هر کیلووات به ۴۰ تومان رسید که میزان افزایش آن در بخش خانگی بالاتر بوده است.

وزیر صنعت و معدن و تجارت، همچنین گفت: در حوزه کشاورزی کمترین میزان افزایش قیمت صورت گرفت و پس از آن کمترین میزان افزایش در بخش صنعت بوده است.

غضنفری هم چنین از پرداخت ۵۰ تومان یارانه به ازای هر لیتر نفت کوره خبر داد و گفت: به ازای هر متر مکعب گاز مایع نیز ۳۰۰ تومان

تثبیت قیمت‌ها نبوده است، خاطرنشان کرد: دولت تلاش کرده است با مدیریت مناسب بازار، قیمت‌ها را کنترل کند تا به نوعی تعادل بین تولیدکننده و مصرف‌کننده برقرار شود. وزیر صنعت، معادن و تجارت همچنین گفت: تا اواسط تیر ۶ هزار و ۷۰۰ تصمیم برای رفع مشکلات صنایع گرفته شده است.

وزیر صنعت، معادن و تجارت در ادامه اذعان کرد که واحدهای صنعتی به رقم ۱۰ هزار میلیارد تومان سهم صنعت از صندوق توسعه ملی نزدیک می‌شوند و در گام اول، دو هزار میلیارد تومان به متقاضیانی که بدهی معوق بانکی ندارند، تخصیص می‌یابد. وی اعلام کرد: در گام اول، دو میلیارد دلار طرح صنعتی برای استفاده از منابع صندوق توسعه ملی معرفی شدند. غضنفری با تأکید بر ضرورت بررسی روند اعطای وام از سوی صندوق توسعه ملی به بخش خصوصی گفت: با توجه به تصمیمی که گرفته شده، خود صندوق توسعه ملی به صورت مستقیم نمی‌تواند به بخش خصوصی وام دهد؛ بلکه باید منابع را در اختیار بانک‌های عامل قرار دهد تا روند ارائه اعتبارات از سوی بانک‌های عامل دنبال شود.

غضنفری در پاسخ به این سوال که از ده میلیارد دلاری که سهم بخش صنعت از منابع صندوق توسعه ملی است، چه میزان تاکنون معرفی شده است؟ خاطرنشان کرد: آن دسته از فعالان بخش خصوصی که از قبل در بانک صنعت و معدن تشکیل پرونده داده بوده و نیاز ارزی داشتند را جهت اخذ تسهیلات به صندوق توسعه ملی معرفی کرده‌ایم. بر این اساس، تاکنون نزدیک به دو میلیارد دلار پرونده بخش خصوصی برای استفاده از منابع صندوق توسعه ملی معرفی شده‌اند.

هدفمندی خبرداد و گفت: از زمانی که به عنوان سرپرست در وزارت صنعت و معدن و تجارت آغاز بکار کردم، صرف بخشی از منابع فروش فولاد هرمزگان در حوزه هدفمندی را متوقف کردم که ۳۰۰ میلیارد تومان نیز از فروش در حوزه توسعه صنعت بازگشته است.

وی هم چنین با اشاره به آثار هدفمندکردن یارانه‌ها بر تولید گفت: ظرفیت‌سازی‌های صورت گرفته به گونه‌ای بوده است که در ۴ ماهه نخست امسال در بسیاری از تولیدات صنعتی با افزایش روبه‌رو شده ایم، به طوری که تولید فولاد در حوزه دولتی و خصوصی با ۱۶/۴ درصد رشد روبه‌رو شده است.

غضنفری در ادامه با اشاره به فعالیت‌های صورت گرفته وزرای قبلی در وزارتخانه تأکید کرد: طرح توسعه استراتژیک صنعتی مورد جمع‌بندی قرار گرفته و با تعاملی که با اتاق بازرگانی و کمیسیون صنایع خواهیم داشت، تدوین این طرح را تا پایان سال نهایی خواهیم کرد. وزیر صنعت، معدن و تجارت تأکید کرد: تدوین این استراتژی با استناد به صنایع بالادستی صورت خواهد گرفت تا در عرصه صنعت و تجارت همسویی بین تجارت و بازرگانی پدید آید.

وی هم چنین از انتشار لیستی مبتنی بر واردات کالاهایی که منوط به صادرات کالاهای داخلی است خبر داد و گفت: تلاش می‌شود واردات کالاهای براساس ارزش‌های به دست آمده از صادرات بخش تولید صورت گیرد.

غضنفری با اشاره به افزایش قیمت‌های حامل‌های انرژی تصریح کرد: بعد از اجرای قانون هدفمندکردن یارانه‌ها پروژه‌های مربوط به اصلاح قیمت‌ها را بررسی کردیم و اقدامات لازم را برای تعادل قیمت حامل‌های انرژی انجام دادیم. غضنفری با تأکید بر اینکه سیاست دولت

تجربه اقتصاد مقاومتی در صنعت فولاد کشور

■ باقر دزفولی

چیلان - با وقوع انقلاب اسلامی تغییر بنیادینی در همه عرصه های سیاسی، فرهنگی و اقتصادی کشور رخ داد. وقوع جنگ تحمیلی بر پیچیدگی فعالیت های سیاسی و اقتصادی افزود و صنعت کشور در این برهه تاریخی با نوسانات شدیدی روبه رو گردید. این گزارش در صدد است که با نگاهی تاریخی به صنعت فولاد در سال های پس از انقلاب و جنگ هشت ساله، تجربیات مدیریتی آن دوران را مرور کند؛ شاید که چراغی برای امروز و آینده مدیریت فولاد کشور باشد. از آن جا که این شماره از نشریه در شهریور ماه منتشر می شود، تصمیم گرفتیم که گزارشی از وضعیت صنعت فولاد در زمان جنگ تحمیلی داشته باشیم؛ جنگی که در شهریور ۱۳۵۹ آغاز شد و تا سال ۱۳۶۷ ادامه داشت...

هم با تکنولوژی آمریکایی ها احداث شود؛ لذا مجتمع فولاد اهواز با ظرفیت ۱/۵ میلیون تن با حضور شرکت midRex آمریکا و همین طور فولاد بندرعباس با همین ظرفیت، توسط ایتالیایی ها و همکاری شرکت بریتیش استیل انگلستان مورد بررسی قرار گرفت. شرکت هیوندای کره هم کار اسکله سازی تخلیه مواد معدنی و زیرساخت های بندری آن را به عهده گرفت. در خراسان هم که سنگ آهن تاباد و منابع گاز سرخس وجود داشت قرار بود فولاد احداث شود که با وقوع انقلاب متوقف شد. در چنین شرایطی تنها میراثی که از رژیم قبل در صنعت فولاد به ما رسید، کوره بلند اول ذوب آهن اصفهان بود که با فولاد خام در ظرفیت حدود ۶۰۰ - ۷۰۰ هزار تنی، میلگرد و تیر آهن تولید می کرد. به جز این، واحدهایی در اهواز وجود داشت که بعضی از محصولات فولادی را از شمش تولید می کردند. تولید فولاد ما تا قبل از انقلاب همین موارد بود و واحدهای کوچکی هم در ساوه و قزوین وجود داشت.

♦ صنعت فولاد پس از انقلاب

پس از انقلاب و در اوایل سال ۵۸، اعتصابات و شورش های کارگری به تحریک گروهک های چپ گرا در بندرعباس رخ داد که سبب شد شرکت کره ای مستقر در آن جا پروژه را رها سازد. در اهواز هم به دلیل شروع جنگ، پروژه ها متوقف شد. مطالعات روی معدن سنگ آهن

با پیروزی انقلاب اسلامی ایران تغییرات اقتصادی و صنعتی بنیادینی شروع شد و سنخ این تغییرات زیربنایی با خیلی از انقلاب ها در سایر کشورهای جهان متفاوت بود. به خاطر دارم که در انقلاب مردم زمبابوه به رهبری رابرت موگابه که به سرنگونی حکومت «یان اسمیت» منجر شد، موگابه به توصیه نلسون ماندلا رهبر جنبش ضد آپارتاید در آفریقای جنوبی، چندین سال تغییراتی در مدیریت های کلان اقتصادی به وجود نیاورد و اجازه داد تا همان مدیران سابق، بنگاه های اقتصادی شان را اداره کنند. در انقلاب روسیه هم در ابتدا برنامه های اقتصادی منشور «تپ» که تا سال ۱۹۳۰ اجرا می شد، چندان تغییری در ساختارها و مدیران اقتصادی ایجاد نکرد و برای آن که بحران زودرس به وجود نیاید، محافظه کاری پیشه شد. اما در کشور ما از یک طرف سرمایه داران وابسته و شرکت های بیگانه فرار کردند و طبیعی بود که ما به سرعت با خلاءهای اقتصادی و بحران های داخلی و خارجی مواجه شویم و این امر راهکارهای مناسب را می طلبید که بنا به تفکر جهادی و انقلابی ما به مرور طراحی و اجرا شود.

با افزایش برق آسای قیمت نفت در سال های ۵۲ و ۵۳ (جهش اول قیمت ها) و درآمد بالای نفتی کشور و همچنین با توجه به منابع غنی گاز در کشور - که پیش از این بلااستفاده بود و در کنار چاه های نفت سوزانده می شد - تصمیم بر این شد که واحدهای فولاد گازی

در حالی که تعداد کامیون ها اندک بود و ترافیک شدیدی در اسکله ها و پایانه ها دیده می شد، بالاخره مواد خام را به اصفهان می رساندند. البته با راه اندازی خط آهن بافق - بندرعباس مشکلات ما کمتر شد و سپس فازهای بعدی اسکله رجایی افتتاح شد و بندرعباس به صورت بندر حیاتی کشور در آمد.

پروژه های فولاد با توجه به محدودیت های مالی کشور به آرامی پیش می رفت. اما با بهبود روابط با کشورهای اروپایی و نیز تثبیت شرایط ایران در جنگ به عنوان کشوری که علی رغم محدودیت مالی دیون خود را به موقع پرداخت می کند، شرکت های خارجی بر سرعت کار افزودند. کمپانی های ایتالیایی مثل «ایتالین پی ان تی» که با ما همکاری خوبی داشتند و چندان مشکل ساز نمی شدند، به مرور مابقی تجهیزات فولاد مبارکه را فرستادند. پیمانکارهای جدیدی هم در ایران جلو آمدند و به کمک تجربه کارکنان ذوب آهن اصفهان در فولاد تازه تأسیس مبارکه و... پروژه به اتمام رسید.

در اهواز هم در زیر بمباران شدید صدام، مجتمع فولاد اهواز و فولاد کاویان پیگیری شد. مجتمع کاویان که ۶۰ - ۷۰ درصد پیشرفت داشت، به این بهانه که در آن جا قایق های تندرو ساخته می شد، چندین بار مورد حمله واقع شد. اما مجدداً تجهیزات آن از شرکت SMS آلمان و تجهیزات الکتریکی از شرکت SIEMENS وارد و نصب شد. مجتمع کاویان در واقع نورد تکمیلی فولاد اهواز بود که همگام با آن تکمیل شد. به جز این ها ما هنوز ۱ میلیون و ۵۰۰ هزار تن نورد دیگر لازم داشتیم که با تأسیس پنج واحد جدید در میانه آذربایجان، نیشابور خراسان (۳۰۰ هزار تن)، کردستان، طرح توسعه ذوب آهن (صبا اصفهان) و... با استفاده از وام های خارجی و از جمله از دولت ایتالیا انجام شد.

♦ حمایت از صادرات

به لحاظ ریسک سیاسی و تجاری، کشورهای دنیا را در هفت رده دسته بندی می کنند که در زمان جنگ ریسک ما هفت بود که بالاترین ریسک ممکن است و در نتیجه شرکت های خارجی برای ارائه خدمات به ما بالاترین حق بیمه را طلب می کردند تا محصولات و خدمات را بیمه کنند. الان هم اگر در سایت صندوق ضمانت صادرات وارد شوید، درجه بندی کشورها را بر حسب ریسک سرمایه گذاری می بینید. ریسک ما تا چند سال پیش چهار بود که بدون دلیل آن را به پنج تغییر دادند و سال بعد هم به شش، که این رقم به هیچ وجه واقعی نیست. همان زمان جنگ هم به رغم مشکلات مالی وجود داشت، از آن جا که ما متعهد به اصول اخلاق اسلامی بودیم، تعهدات مان در قبال این شرکت ها و کشورهای طرف قرارداد را به موقع انجام می دادیم و بنابراین آن ها هم به سرمایه گذاری در ایران علاقه مند شدند.

در ابتدا برای ما ارزهای یوزانس ۱۸۰ روزه و شش ماهه را مطرح کردند اما به مرور با ما ارزهای یوزانس یک ساله را اجرا کردند، یعنی در ازای صادرات کالا به ایران، ما یک سال وقت داشتیم که پول شان را بپردازیم. اما بنا به روابط اقتصادی ما با کشورهای بلوک شرق، غربی ها هم به طمع افتادند که بازار ما را از دست ندهند و بنابراین خودشان تحریم ها را نادیده گرفتند.

در مجموع می توان گفت صنعت فولاد ایران در دوران جنگ با همت و تلاش مضاعف صنعتگران و مدیران مسیر رشد را پیموده و به نقطه کنونی رسیده است. اکنون نیز ما براساس الگوی فکر دینی که می گوید: «ان مع العسر يسرا» و «فرج بعد الشدة» باید در مقابل این تحریم های جدید مقاومت کنیم. اقتصاد مقاومتی که مقام معظم رهبری مطرح فرمودند، ممکن نخواهد بود مگر با بازگشت به تفکر جهادی، جهاد اقتصادی و خودکفایی دوران جنگ.

گل گهر سیرجان هم در این هنگام متوقف شد و برخی تجهیزات معدنی آن به ناچار به معدن زغال سنگ کرمان انتقال یافت. مطالعات روی معدن آهن چادرملو نیز معلق شد. در نتیجه ما تنها ذوب آهن اصفهان را داشتیم و معادن وابسته به آن که با حضور روس ها به فعالیت خود ادامه می داد. بنا به مشکلات رخ داده در بندرعباس و دیگر ملاحظات سیاسی، شورای انقلاب تصویب کرد که کل پروژه فولاد بندرعباس که در مرزهای آبی ما قرار داشت به مبارکه اصفهان منتقل شود. تجهیزات وارداتی عظیم فولاد بندرعباس در اسکله روی زمین مانده بود و به مرور به مبارکه منتقل می شد.

♦ صنعت فولاد در دوران دفاع مقدس

با توجه به محدودیت های ارزی و فشارهای دوران جنگ، سرعت اجرای پروژه های مهم انقلاب و از جمله فولاد مبارکه کاهش یافت. در آن زمان دفتری در نخست وزیری، متولی طرح های مهم انقلاب و از جمله فولاد مبارکه بود که مسئول اصلی پیگیری پروژه های مهم انقلاب به شمار می رفت.

جبهه های جنگ هم به شدت نیازمند سازه های فولادی بود. بنابراین حجم زیادی از تولیدات فولاد که در بخش مسکن به آن نیاز بود، به جبهه ها سرازیر می شد. در نتیجه در حدود سال ۱۳۶۳ - ۱۳۶۲ ما مجبور به واردات آهن آلات شدیم، به نحوی که در یک سال حدود یک میلیون تن آهن وارداتی در اسکله بندرعباس انباشته شده و منتظر تخلیه بود. به همین دلیل در آن سال ها اسم بندرعباس را گذاشته بودند «مدینه الحديد» چراکه تنها اسکله ما اسکله شهید باهنر با چهار پنج پست تخلیه بود و اسکله شهید رجایی و تعدادی از بنادر در بوشهر هم هنوز افتتاح نشده بود. در خوزستان هم بعد از سقوط بندر خرمشهر، بندر امام باقی مانده بود که زیر بمباران شدید دشمن روی بندر و خور موسی، کارایی آن به شدت کاهش یافته بود. فقط بعضی از هم پیمانان و دوستان ایران از جمله شرکت های شیعی پاکستان حاضر بودند کشتی های شان را با بیمه سنگین به آن جا ببرند.

مشکلات دیگری هم وجود داشت، مثلاً وقتی می خواستیم نوعی آهن با مقاومت بالا را برای پروژه های صنعتی مان وارد کنیم، عمده تولیدکنندگان فولاد می گفتند که این ها را برای جنگ می خواهید و بنابراین به شما نخواهیم داد. لذا ما برای دور زدن تحریم ها چند راه پیش رو داشتیم، یکی استفاده از کشورهای واسطه مثل ترکیه بود که مثلاً تجهیزات و ماشین آلات معدنی و برخی مواد خام فولادمان را از طریق ترکیه از شرکت های اروپایی می گرفتیم و می بایست درصدی را به آن ها بپردازیم.

راهکار دیگر استفاده از ارزهای تهاتری بود؛ فروش نفت به برخی کشورها و از جمله کشورهای لهستان، بلغارستان و... در بلوک شرق و در مقابل خرید برخی کالاها یا استفاده از ارزهای BTC (نوعی ارز که در ازای فروش نفت به حساب خاصی واریز می شود) و در ازای فروش نفت از برزیل آهن وارد می کردیم.

در زمینه خدمات ریلی هم مشکلات زیادی داشتیم که چون آمریکایی ها به ما قطعات یدکی نمی دادند، کشنده های GM را از رومانی وارد کردیم که البته به پای لوکوموتیو های آمریکایی نمی رسید و کار را سخت می کرد. مثلاً ما باید سنگ معدن را از بافق به اصفهان می بردیم که بعضی از مواقع آن چنان در شرایط اضطراری قرار می گرفتیم که هر لحظه ممکن بود کوره ذوب آهن خاموش شده و دود آن متوقف شود، چراکه دود ذوب آهن نماد پویایی صنعت کشور است. ممکن بود واگن ها در اطراف اصفهان مثلاً در کاشان متوقف شود، اما این ها از دفتر نخست وزیری پیگیری می شد و شرایط اضطراری را گزارش می دادند و تک تک واگن ها را به هر ترتیب به اصفهان می رساندند.

مدیرعامل مجتمع فولاد شاهین بناب:

در تولید میلگرد، استاندارد مصرف انرژی را رعایت کرده ایم



مهندس علی دهاقین، مدیرعامل و عضو هیئت مدیره مجتمع فولاد شاهین بناب در گفت و گو با چیلان از مشکلاتی که افزایش نرخ ارز برای مجتمع آن ها پیش آورده گفت و با افتخار اظهار کرد که «سبد تولید» مجتمع شان بی نظیر است. وی چیلان را نشریه ای دانست که درد دل همه تولیدکنندگان از هر زوایه دیدی در آن هست...

دغدغه را برای ما ایجاد کرده است. از طرف دیگر ما توان افزایش قیمت را نداریم و سیاست دولت سرسختانه در جهت پایین نگه داشتن قیمت است. در این میان ما چگونه باید افزایش هزینه های خود را جبران



از طرف گروهی این موضوع مطرح شده است که افزایش نرخ ارز می تواند فرصت جدیدی در صادرات صنعتی ایجاد کند و صنعت فولاد می تواند از این فرصت جهت توانمند سازی و کسب

آقای دهاقین، آیا در حال حاضر، مهمترین مسئله برای واحد صنعتی شما نیز هم چون برخی از واحدهای عضو انجمن، افزایش نرخ ارز است؟

بله، ما نیز هم چون سایر فولادی ها دچار این شوک شدیم. مقوله افزایش نرخ ارز، یک بدهی سنگینی را برای ما رقم زد، چراکه تأمین شمش ما از طریق واردات صورت می گیرد و این افزایش تأثیر منفی بر روند کار ما گذاشته است. در این شرایط ما در تأمین شمش دچار مشکل هستیم. بحث نرخ ارز و تأمین مواد اولیه که رابطه مستقیمی با هم دارند، بیشترین

را به سمت خود جذب کنیم.

تا آنجا که ما اطلاع داریم، خطوط شما جزء خطوط پیشرفته است. به نظر می رسد این زیرساخت تکنولوژیکی به شما امکان مدیریت انرژی را داده باشد. بنابراین در فصل گرما و با افزایش هزینه های انرژی نباید مشکل خاصی در بحث انرژی داشته باشید؟

شما خودتان بر این امر واقف هستید که صنعت فولاد جزء صنایع انرژی بر است و مصرف انرژی بالایی دارد. ما از هیچ کدام از بسته های حمایتی دولت در رابطه با انرژی استفاده نکرده ایم، اما از طرف خودمان قبل از اجرای طرح هدفمند کردن یارانه ها و افزایش قیمت انرژی اقدامات بسیار خوبی انجام داده ایم که تولید میلگرد را با استاندارد مصرف انرژی تطبیق دهیم. خط های جدید ما هم به روش مدرن و غیر سنتی احداث می شود تا بتوانیم تولید باصرفه ای را در بخش خصوصی داشته باشیم. در خطوط قدیمی هم تغییرات اساسی دادیم تا مشکلی از بابت هدررفت انرژی نداشته باشیم.

مشکل قطعی برق در فصل گرما هم ندارید؟

چرا. ما در فصل تابستان با وزارت نیرو هماهنگ هستیم که در ساعات اوج مصرف بتوانیم خطوط مان را بخوابانیم تا مشکلی برای تأمین برق شهری ایجاد نشود. هنوز هم در ساعات های مشخص هماهنگی داریم. مثلاً سال پیش یک ساعات جلوتر به ما اعلام می کردند که مشکل تأمین برق داریم و ۵۰ درصد کاهش مصرف داشته باشید که ما نیز به سرعت برخی از خطوط را بر اساس نیازمان متوقف می کردیم تا مشکل وزارت نیرو هم حل شود.

با توجه به وضعیت آب و هوایی تبریز، باز هم شما مشکلات کارخانجات فولادی در مناطق جنوب و مرکزی کشور را ندارید. چراکه گرمای هوا به آن درجه نمی رسد که فشار وارد کند؟

بله، اما به جای آن ما در زمستان ها مشکل تأمین سوخت داریم. مشکل تأمین گاز در زمستان را همچنان داریم. مثلاً مازوت را که می توانیم با قیمت خیلی پایین تر از پالایشگاه تبریز بخریم، مجبوریم از اراک تهیه کنیم که مابالتفاوت آن حداقل ۷۰۰ هزار تومان در هر ماشین است.

برای جنابعالی، مجتمع فولاد شاهین بناب و مجموعه عظیم فولاد بناب آرزوی موفقیت داریم و خوشحال می شویم تعامل بیشتری با هم داشته باشیم.

من هم به نوبه خود از شما متشکرم. انجمن در صنعت فولاد تأثیرگذار عمل می کند. نشریه انجمن هم خوب پیش می رود. من که چیلان را خواندم، می توانم بگویم که درد دل همه تولیدکنندگان از هر زاویه دیدی در آن هست و به همه جوانب پرداخته شده است که جای تقدیر دارد.

متشکرم.

بازارهایی در خارج از مرزها بهره گیرد. آیا این مزیت احتمالی که مورد ادعای حامیان افزایش نرخ ارز است آنقدر ارزشمند است که بتواند ضرر و زیان های وارده بر صنعت فولاد را جبران کند؟

به نظر من بستری به موازات آن ایجاد نشده است. این مسئله به یک برنامه ریزی زمانی نیاز دارد که صنایع ملی در همه ابعاد بتوانند هماهنگ با هم جلو بروند. برای صادرات، خیلی از آیتم ها را نیاز داریم که ابتدا باید آن ها را فراهم کنیم. یکی از این آیتم ها، مقوله «کیفیت محصول» است که به ما امکان رقابت پذیری با سایر شرکت های خارجی را می دهد. البته در شرکت ما به این مقولات توجه کافی شده است و اگر برگردیم سراغ موضوع اصلی که همان افزایش نرخ ارز است، به نظر من خیلی عجولانه و سریع اتفاق افتاد و در وضعیت فعلی یک شوک شدیدی ایجاد کرده است و باید به این موضوع توجه داشته باشیم که این گونه شوک ها به ثبات پذیری صنایع بومی ضربه می زند.

در این شرایط ارزی، شما چه سیاستی در واحد صنعتی خود دنبال می کنید؟

ما داریم برای این مشکل چاره اندیشی می کنیم. مثلاً می توانیم شمش هایمان را ترخیص کنیم اما این کار را نمی کنیم چون نمی دانیم که قیمت ارز بالا یا پایین می رود و از طرف دیگر قیمت محصولات مان سیر نزولی گرفته است. در این شرایط ما تصمیم گرفته ایم که برای عبور از این مرحله بحرانی، سیاست تولید با سقف پایین را اتخاذ کنیم.

یعنی ظرفیت تولید کارخانه را کاهش داده اید؟

نه به این شکل. اما خب ببینید وقتی نمی توانیم شمش هایمان را ترخیص کنیم، بالطبع خطوط تولیدمان هم کار نمی کند. این مشکلات هست دیگر. مثلاً ما الان در مجتمع فولاد بناب، خط ذوب مان در شرف راه اندازی است. یا دو خط احیای ۱۵۰ تنی داریم که با توجه به افزایش نرخ ارز، مشکلات تحریمی و... بالطبع در تهیه دستگاه و ماشین آلات دچار مشکلاتی می شویم.

آیا در مجتمع فولاد بناب برای مقوله افزایش نرخ ارز یک چاره اندیشی و آینده نگری بلندمدت صورت گرفته است و یا اینکه هم چنان سیاست کاهش تولید و صبر و انتظار را در پیش می گیرید؟

در بحثی که داشتید، ما می توانیم با دولت همراهی کنیم اما این دولت است که باید سیاست های مناسبی اتخاذ کند. بنابراین صنایع به تنهایی نمی توانند از پس این بحران ها برآیند. ما برای این که بتوانیم در بازار داخل و خارج رقابت کنیم، «سبد تولید» داریم. در حال حاضر تنوع تولید میلگرد ما از ۸ تا ۳۲ است و می توانیم در عرض ۲۴ ساعت آن را در اختیار خریدار قرار دهیم. این به ما امکان رقابت می دهد چرا که ما می توانیم در کوتاه ترین زمان ممکن هر محصولی را که سفارش می گیریم در سبد تولید قرار دهیم و خریدار

گزارش تصویری مراسم افطاری انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران

ضیافت افطاری انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران امسال نیز همچون سال‌های گذشته با حضور مدیران شرکت‌های عضو انجمن، مقامات ارشد سازمان‌های دولتی، مدیران بانک‌های دولتی و خصوصی، نمایندگان مجلس شورای اسلامی و بازرگانان سرشناس کشور در تاریخ ۹۰/۰۵/۱۹ در هتل همای تهران برگزار شد.





پتانسیل‌ها، زمینه‌ها و راهکارهای صادرات فولاد کشور با تأکید بر بازارهای منطقه‌ای



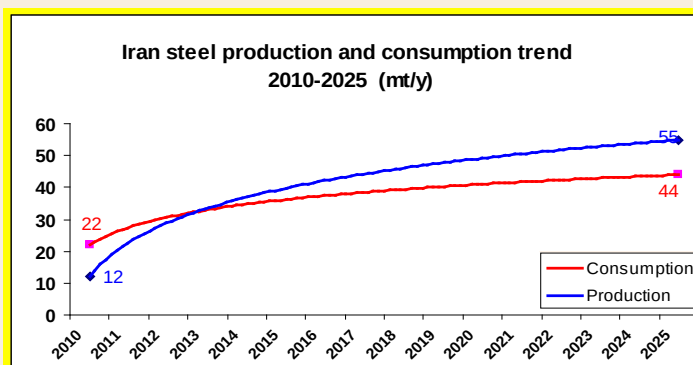
رضا زائر حیدری

دبیر انجمن صادر کنندگان محصولات فولادی ایران

بر اساس پیش بینی پایگاه تحلیل فولاد خاورمیانه (MESD)، جمهوری اسلامی ایران در سه ماهه سوم سال ۲۰۱۲ به یک صادر کننده خالص فولاد (Net Steel Exporter) مبدل خواهد شد. به عبارت دیگر حجم صادرات محصولات فولادی از واردات آن پیشی خواهد گرفت.

در شرایط فعلی ایران یک صادر کننده بزرگ مواد اولیه و از سوی دیگر یک وارد کننده بسیار بزرگ فولاد به شمار می آید. در واقع با ۱۴ میلیون تن صادرات سالیانه سنگ آهن ما مقام هشتم را در سطح جهان به خود اختصاص داده ایم و از همین رتبه هم در واردات جهانی فولاد بر خور داریم. بر اساس آمار منتشره از سوی گمرک کشور، بیشترین حجم و ارزش صادرات غیر نفتی کشور را سنگ آهن تشکیل می دهد و این روند مناسبی برای توسعه صنعت فولاد ایران نیست.

ایران به عنوان یک صادر کننده از سه مزیت مهم بر خوردار است:



۱. موقعیت لجستیکی: در حال حاضر خاور میانه بزرگترین منطقه وارد کننده فولاد در جهان است. اولین، دومین، سومین و چهارمین وارد کننده مهم محصولات طویل فولادی در این منطقه قرار دارند. ده وارد کننده از بیست وارد کننده بزرگ محصولات فولادی جهان در فاصله ای نزدیک به جمهوری اسلامی ایران قرار دارد و خطوط منظم کشتیرانی میان بنادر ایران و بازارهایی که اهداف بالقوه فولاد سازان هستند، وجود دارد.
۲. مزیت تولید: علیرغم اینکه فولاد در دیگر کشورهای منطقه نیز تولید می شود، اما ایران تنها تولید کننده کامل فولاد در خاور میانه و شمال آفریقا است. منظور از تولید کننده کامل، تولید کننده ای است که تمام عوامل تولید را در اختیار داشته باشد. ترکیه، بزرگ ترین تولید کننده فولاد در منطقه، به واردات حجم عظیمی از آهن قراضه و همچنین گاز طبیعی وابسته است و کشورهای جنوب خلیج فارس نیز سنگ آهن و یا گندله مورد نیاز خود را از مناطق دیگر وارد می کنند. به عبارت دیگر در مورد مزیت تولید، ما در منطقه منحصر به فرد هستیم. با این همه برای ورود به بازار های جدید ما با سه چالش مهم رو برو هستیم:
۱. کنترل ارزش ریال: حمایت از پول ملی، هر حسنی که داشته باشد به نفع صادرات نیست. در واقع جهت گیری اقتصاد ایران به سمت

- واردات تمایل دارد تا صادرات، حمایت از پول ملی در تعارض با افزایش ارزش صادرات می باشد.
۲. پیمان های اقتصادی منطقه ای: در این حوزه با سه مسئله روبرو هستیم. نخست آنکه کشورهای حوزه جنوبی خلیج فارس در یک پیمان اقتصادی منطقه ای قرار دارند که موجب می گردد بیشترین حجم تجارت منطقه ای فولاد میان کشورهای عضو پیمان اقتصادی صورت گیرد. دومین مسئله مهم، پیمان کاهش تعرفه میان کشورهای عضو اتحادیه عرب می باشد که به تولید کنندگان مصری آزادی عمل بیشتری نسبت به کشورهای غیر عرب می دهد و سومین دیوار دفاعی، موافقتنامه های اقتصادی میان ترکیه و دولت مرکزی عراق و اقلیم کردستان است.
۳. تأخیر در بهره برداری از طرح های توسعه ای: به دلایل مختلف و البته بیش از هر عامل دیگر ساختار دولتی یا شبه دولتی صنعت فولاد ایران، واحد های جدید فولادی با تأخیری چند ساله وارد بازار می گردند و این تأخیرها موجب می گردد که بازار های منطقه ای به دست رقبای مایافند.
- اما اگر بخواهیم در موضوع مورد بحث، بر بازارهای بالقوه فولاد در منطقه تمرکز کنیم، باید بازار عراق را بزرگ ترین فرصت منطقه ای به شمار آوریم. عراق سومین وارد کننده بزرگ فولاد های ساختمانی در جهان است. تحلیل گران صنعت فولاد معتقدند که در صورت توقف درگیری های فرقه ای، افزایش میزان استخراج نفت و البته بهبود سیستم بانکی و اعتباری که زمینه ساز سرمایه گذاری های خارجی در این کشور خواهد بود، عراق به بزرگترین وارد کننده فولاد در جهان مبدل خواهد شد و این مقام را برای مدت سه تا پنج سال حفظ خواهد کرد. شاید کشور عراق تا رسیدن به آرامش واقعی فاصله زیادی پیش رو داشته باشد اما با این حال در شرایط فعلی نیز بازار فولاد این کشور مشابه بازار کشورهای جنوب خلیج فارس در دهه های قبل میلادی است. در واقع ما از بازار بسیار بزرگی صحبت می کنیم که با روش های بسیار سنتی اداره می شود و حجم زیادی از معاملات فولاد در این کشور صورت می گیرد و این روندی است که هنوز هم رو به افزایش است.
- طی سال ۲۰۱۰ حدود یک و نیم میلیون تن محصول طولی به عراق وارد شد که ۲۵۰ هزار تن از آن تیر آهن بوده است. هنوز آمار رسمی از سال جاری منتشر نشده است اما برآورد های اولیه حاکی از رشد صد در صدی این حجم از واردات در سال ۲۰۱۱ می باشد.
- در عراق علیرغم ناآرامی های موجود، تقاضا در بخش ساختمان رو به افزایش است. بهبود توانایی عراقی ها در استخراج و صدور نفت و همچنین توسعه تدریجی سیستم های بانکی و اعتباری موجب رشد میزان مصرف در بخش مصالح ساختمانی از جمله سیمان، میلگرد و پروفیل شده است.
- در شرایط حاضر به جز محموله هایی که به صورت جسته و گریخته از سوی تولید کنندگان ایرانی و چینی به بازار عراق ارسال می گردد، سه بازیگر اصلی در این کشور وجود دارد که در آینده نیز حرف اول را در این بازار خواهند زد: اربیل استیل در شمال عراق، تولید کنندگان اکراین و ترکیه. اربیل استیل کارخانه کوچکی است که در شمال عراق با استفاده از شمش وارداتی از ترکیه به نورد محصولات پر طرفدار برای بازار محلی می پردازد. اهمیت این شرکت نه به دلیل حجم تولید آن بلکه بیشتر به لحاظ پتانسیل بسیار بالای آن است. اربیل استیل در شرایط کنونی به گسترش ظرفیت توجه دارد تا گسترش بازار و از سوی دیگر تلاش می کند با ایجاد ظرفیت تولید فولاد واردات شمش از خارج را متوقف کند. در واقع نگاه اربیل استیل بسیار به سیاست واحد های نوردی ترکیه طی دهه ۹۰ شبیه است و از این رو می توان انتظار داشت که فرآیند های تولید فولاد از طریق ذوب قراضه در کوره های القایی Induction Furnace را دنبال کند. این فرآیند به سرمایه زیادی نیاز ندارد و از سوی دیگر سالیان سال جنگ های طولانی در کشور عراق حجم قابل توجهی از قراضه های آهنی را برای این کشور به ارمغان آورده است. با این حال ایجاد ظرفیت تولید فولاد در اربیل احتمالاً موجب کاهش کیفیت محصولات این شرکت به دلیل نوع تکنولوژی مورد استفاده خواهد بود.
- اما اکراین، کشوری در دور دست سیاست مشخصی را در قبال بازار عراق ادامه می دهد. تولید کنندگان اکراینی با توجه به اینکه دارای یکی از پایین ترین قیمت های تمام شده محصولات نهایی در میان کشورهای مختلف هستند، محصولات خود را با بهایی کمتر از رقبای دیگر به بازار عراق ارسال می نمایند. آنها کم و بیش قادر هستند میلگرد را با قیمتی در حدود بهای تمام شده شمش به دست توزیع کنندگان عراقی برسانند و از این رو اربیل استیل به ایجاد تعرفه های بازدارنده اصرار می ورزد. بهای پایین میلگرد های اکراین نه به دلیل کیفیت پایین آن بلکه به خاطر پایین بودن هزینه تولید در این کشور و فرآیند تولید متمرکز فولاد از سنگ آهن تا محصول نهایی است. به جز نوع بسته بندی و شکل ظاهری آن (که نقطه ضعف همه تولیدات کشور های حوزه CIS می باشد) محصولات کشور اکراین حتی با کیفیتی بهتر از محصولات ترکیه ای به مصرف کنندگان عراقی عرضه می شود. با این حال اکراین در شمال عراق حضور کم رنگ تری دارد و در شرایط حاضر به دلیل شرایط خاص کشور سوریه با مشکلات لجستیکی در انتقال محموله های خود به بخش هایی از عراق دست به گریبان است.
- سیاست تولید کنندگان میلگرد در ترکیه قرار گرفتن در بالاترین شاخص قیمتی است. ترک ها تجربه بسیار موفقی در تأمین نیاز کشور امارات متحده عربی به میلگرد طی دهه گذشته میلادی دارند و این سیاست را در بازار عراق نیز دنبال می کنند. واقعیت این است که ۹۰٪ از تولید کنندگان میلگرد در ترکیه از روش ذوب قراضه استفاده می کنند. آنها هزینه های بالاتری در تولید محصول متحمل می شوند بنابراین بر روی نوع بسته بندی، نحوه عرضه و حضور در بازار و همچنین سیاست های اعتباری تکیه می کنند. تولید کنندگان ترکیه ای به دلایل مختلف از جمله گواهی های کیفیتی و ظاهر محصول معمولاً در بالاترین بخش بازار قرار دارند. ممکن است تصور کنیم که میلگرد کالایی نیست که بتواند با شکل ظاهری خود مشتریان بیشتری جذب کند اما به نظر می رسد این گونه نیست. بیشترین میزان ساخت و ساز های عظیم دبی با استفاده از میلگرد های وارداتی از ترکیه صورت گرفته است که همیشه فاصله قیمتی بین ۵ تا ۱۵ دلار با رقبای خود داشته است. با تأسیس فولاد امارات، ترکیه از بازار این کشور تقریباً خارج شده است اما فولاد سازان ترک معتقدند که با پایان درگیری های فرقه ای در کشور عراق و افزایش ظرفیت تولید نفت، بازار این کشور به بزرگ ترین بازار جهان مبدل خواهد شد.
- با توصیفات فوق به نظر می رسد تغییر نگاه تولید کنندگان داخلی نسبت به صادرات منطقه ای موضوعی ضروری است. به عبارت دیگر تمرکز فولادسازان کشور بر بازارهای منطقه ای خصوصاً عراق، نه تنها موجب تقویت جریان مالی آنها می گردد بلکه نقش ایران در تعاملات اقتصادی و صنعتی منطقه را نیز پررنگ تر می نماید.

به اطلاع مخاطبان گرامی می‌رساند که آقای مهندس فقیه خراسانی یادداشت ذیل را در زمانی که تصدی سمت مدیرعامل شرکت فولاد آلیاژی ایران را عهده دار بودند، به نشریه چیلان ارائه نمودند. برای ایشان آرزوی موفقیت داریم.

تجربیات موفق کشورهای نوپای صنعتی طی سه دهه گذشته آشکارا نشان داده است که پدیده توسعه و پیشرفت های اقتصادی - اجتماعی و فرآیند نزدیک شدن به موقعیت کشورهای پیشرفته و برتر صنعتی در تمامی وجوه آن، ناگزیر در گرو حرکت توسعه صنعتی و گسترش صادرات و به ویژه صادرات کالاهای صنعتی است.

صادرات و تجارت خارجی یکی از مسائل مهم اقتصادی در تمام کشورها می باشد و هر کشوری فارغ از موانع و محدودیت های تعرفه ای و غیرتعرفه ای، برای حداکثر کردن سود تجاری خود به دنبال شناخت مزیت نسبی خود در تولید و صادرات آن کالاها و خدمات است. کشور ما نیز از این قاعده مستثنی نیست؛ هر چند که ثروت نفتی ما باعث کم توجهی به امر صادرات غیرنفتی شده است. در این میان محصولات معدنی و از جمله فولاد در ایران از مزیت



محمد مهدی فقیه خراسانی
مدیرعامل اسبق شرکت فولاد آلیاژی ایران

نسبی در تولید و صادرات برخوردار هستند.

استراتژی های تجاری - صنعتی راهبر جریان توسعه در کشورهای درحال توسعه، در مراحل اول و دوم بر رویکردهای «جایگزینی واردات» با نقش غالب دولت و اتخاذ رهیافت های درون گرا و تحول آن به سیاست توسعه صادرات با هدایت و همکاری دولت و ایفای نقش غالب توسط بخش خصوصی و با ماهیتی برون گرا اتکا داشته است. در عصر کنونی الگوی توسعه برمحورهایی چون آزادسازی اقتصادی، مشارکت بازار و دولت، توسعه سرمایه انسانی، ارتقاء ظرفیت های فناوری و نوآوری، رشد پیوسته مهارت ها، تمرکززدایی، ورود در شبکه ها و زنجیره های فنی، تولیدی و تجاری بین المللی، تغییر نقش دولت از کارگزار و بازیگر اصلی توسعه به عامل راهبردی ایجاد شرایط مناسب برای ارتقاء رقابت پذیری ملی در عرصه بازار جهانی و تسهیل کننده جریان ارتباط بنگاهها و نهادهای فراملی و پیوند آن با بخش خصوصی و بنگاههای داخلی استوار شده است.

راهکارهای افزایش تولید:

الف) آموزش: یکی از مسائلی که می تواند کمک قابل توجهی به افزایش راندمان تولید فولاد در کارخانه های کشور نماید، تسهیلات آموزش عمومی و تخصصی می باشد. به خصوص در مورد بحث هایی مانند کاهش سرانه مصرف انرژی، افزایش کیفیت محصولات ریخته گری، شش سیگما و مدیریت بهره وری.

ب) سرمایه گذاری های زیربنایی: امور متعددی در افزایش قیمت فولاد در صادرات تأثیرگذار است که مهم ترین آن هزینه های ناشی از حمل و نقل و انبارداری در بنادر می باشد که می توان با ایجاد جاده های مناسب، افزایش بستر بارگیری حمل و نقل ریلی و اعطای تسهیلاتی در رابطه با سوخت حمل و نقل جاده ای این هزینه ها را کاهش داد. در بنادر نیز اعطای برخی مجوزهای بارگیری و همچنین اختصاص محوطه هایی برای انبارداری به کارخانجات فولادی که در امر صادرات فعال هستند، می تواند سبب از بین رفتن واسطه ها و کاهش هزینه های تمام شده محصول گردد.

راهکارهای افزایش صادرات:

علاوه بر راهکارهای مختلفی که در بالا برای افزایش تولید بیان شد که به طور طبیعی می تواند نقش مؤثری در افزایش صادرات این محصول نیز داشته باشد، نیاز به یک سری سیاست ها است که بتواند منجر به افزایش صادرات فولاد گردد که به اختصار به آنها اشاره می نمایم:

الف) بازاریابی: محصولات فولادی و فولادهای آلیاژی به طور خاص به دلیل برخی ویژگی ها نیاز به بازاریابی دقیق و علمی دارند از جمله این که به دلیل اینکه مصرف این گونه فولادها پس از یک سری مطالعات مهندسی و شناخت مواد در قطعات مصرفی صورت می پذیرد، نیاز به معرفی محصول به قشر تحصیل کرده و مهندسين کارخانجات قطعه سازی است و این مهم نیاز به بازاریابان فنی دارد که حداقل سابقه مشاوره چند ساله را در کارنامه خود داشته باشند. از طرفی به دلیل زنگ زدگی و از بین رفتن سطوح آن، باید محاسبه دقیقی جهت انجام اموری نظیر بسته بندی و حمل و نقل و انبارداری آنها صورت گیرد. همچنین به دلیل تنوع گرید و خصوصیات فیزیکی، بحث چیدمان آن در انبار بندر و کشتی مطرح می گردد.

ب) توجه به سلیقه مشتریان خارجی: توجه به نیاز و سلیقه مشتریان در امر صادرات بسیار مهم و حیاتی است، چون برخی کشورها نوع خاصی از فولاد را به دلیل برخی خصوصیات فیزیکی که در ایران هزینه کمتری دارد انتخاب می کنند. در عوض برخی کشورها کیفیت بالا و داشتن گواهینامه های معتبر بین المللی را مورد تاکید قرار می دهند که لازم است نیاز هر مصرف کننده را طبق خواست او برآورده سازیم.

ج) تبلیغات: یکی از امور بسیار مهمی که امروزه در تغییر ترجیحات و سلیقه مصرف کننده در مورد یک کالا مؤثر می باشد تبلیغات است که در این زمینه تلاش کمی صورت گرفته است. با تبلیغات می توان دامنه استفاده از محصول را افزایش داد. بنابراین تبلیغات می تواند منحنی های مطلوبیت کشورهای مختلف را به سمت این کالا متمایل نماید که باعث کم شدن و واکنش کمتر مشتریان نسبت به افزایش قیمت آن خواهد بود. برای مثال شرکت فولاد آلیاژی ایران در این راستا تبلیغات در مجلات تخصصی خارجی و شرکت در نمایشگاه ها را انتخاب کرده است.

د) کنترل کیفیت و رعایت استانداردها: یکی از مواردی که در افزایش صادرات این محصول تأثیرگذار است، رعایت موارد مختلف تست در هنگام تولید می باشد تا کیفیت فولاد محفوظ بماند و مطابق استانداردهای تعریف شده بین المللی تولید گردد و به بازار مصرف عرضه شود.

بخش صادرات ایران به علت عدم وجود یک سیستم بازاریابی و بازرگانی مناسب و کارا نتوانسته است به خوبی توسعه یابد. به طوری که در اغلب موارد کالا و خدمات صادراتی ما با وجود برخورداری از کیفیت مطلوب و حتی فراتر از استانداردهای جهانی به دلیل نبود یک سیستم مناسب تبلیغاتی و اطلاع رسانی در بخش مبادلات خارجی جایگاه شایسته خود را در بازارهای جهانی به دست نیاورده است. امیدواریم با رفع موانع و اتخاذ سیاست های مناسب، صادرات فولاد کشور در جایگاه مطلوبی قرار گرفته و یکی از الزامات جهش اقتصادی و صنعتی کشور را فراهم سازد.

رونق فضای کسب و کار یکی از عوامل بهبود شرایط اقتصادی هر کشور است. به واقع امروزه اقتصاد در مفهوم بسته و خود کفا کار آمد نبوده و نمی تواند زمینه ساز پیشرفت باشد. حضور تدریجی کشورها در سازمان تجارت جهانی نشان می دهد که برای داشتن اقتصادی پویا عضویت در این سازمان و تعهد به مقررات بین المللی تعرفه و تجارت از شرایط اجتناب ناپذیر بوده و زمینه ساز رشد و توسعه خواهد بود.

برای حضور در عرصه تجارت جهانی بایستی با شرایط لازم و کافی آن همراه بود و با شناخت مزیت های نسبی خود، تولید را در بخشی که توانایی بیشتری در آن وجود دارد هدایت نمود.

اهمیت توسعه و گسترش صادرات غیرنفتی در شکل گیری اقتصادی سالم و متکی بر توانایی های داخلی بر کسی پوشیده نیست و ما اگر تا کنون نتوانسته ایم حضور جدی در بازارهای جهان داشته باشیم، امروز موظف به شناخت راه های ورود به این عرصه هستیم.

نفوذ قابل استمرار و بادوام کالاهای تولیدی ما در بازارهای خارجی جهان نیازمند شناخت موانع و مشکلات موجود است و پس از آن همکاری بخش های دولتی و خصوصی در حل و فصل معضلات و رفع موانع تضمین کننده آینده ای روشن برای اقتصاد کشور می باشد. نتایج حاصل

از مدل های برآورد شده نشان می دهد که بایستی بخش صنعت به عنوان مساعدترین زمینه برای افزایش صادرات غیرنفتی مورد توجه قرار گیرد؛ زیرا حضور در بازارهای جهانی بیشتر با صدور کالاهای صنعتی معنی دار و توجیه پذیر است.

در شرایط حاضر کشورهای عراق و افغانستان به دلیل تمرکز فعالیت های خود بر بازسازی نیاز به محصولات فولادی در مقاطع مختلف دارند. وجود این دو کشور در همسایگی ما مبادلات تجاری را برای صادرکنندگان ایرانی تسهیل نموده و امکان بالقوه مناسبی را در اختیار ما قرار می دهد. اکنون کشور ما بخشی از نیازهای بازار دو کشور را تأمین می نماید و بقیه نیاز آنان از کشورهای ترکیه، اکراین و روسیه و چین تدارک می گردد.

با توجه به مرز مشترک طولانی در شرق و غرب کشور با دو همسایه یاد شده که بالغ بر یک هزار کیلومتر می گردد، داشتن بیشترین سهم از بازارهای عراق و افغانستان دور از دسترس نیست و تلاش ما برای توسعه روابط بازرگانی و تجاری مسلماً منجر به تحقق حقوق منطقی ما خواهد شد.

ما برآنیم که اهم موانع موجود در مسیر صادرات فولاد را برای همه عزیزانی که در ارتباط با این مقوله اند برشماریم، باشد که با همت والا و تلاش لازم جهت رفع مشکلات و موانع موجود به عمل آید:

۱. رقابت در صادرات یکی از فاکتورهای اصلی است و ما در شرایطی موفق خواهیم بود که اولاً محصولی با کیفیت مطلوب و استاندارد عرضه نماییم و ثانیاً قیمت تمام شده واحد محصول پایین تر از محصولات مشابه حاضر در بازار هدف باشد.



جهاندار شکری

مدیر عامل ذوب آهن بیستون

- اما نگاهی به نرخ سود تسهیلات بانکی و قیاس آن با هزینه مشابه سایر رقبا نشان می دهد که تأمین منابع پولی برای ما گرانتر از رقبا تمام می شود و این از مقولات مهم و اساسی است که باید در آن دقت نظر کافی نمود.
 - بهای سوخت و انرژی یکی از مزیت های قابل اتکا برای تولید کننده و عرضه کننده ایرانی بود. زیرا هم هزینه تولید و هم حمل و نقل بر اساس آن پایین تر از رقبا بود. اما با اجرای قانون هدفمند سازی یارانه ها این مزیت مطلوب از تولید کننده و بازرگان ایرانی گرفته شد و اکنون این هزینه با تعرفه های جدید موجب افزایش قیمت تمام شده محصولات ما می شود و رقابت را مشکل می نماید.
 - ۲. عدم وجود سیستم بانکی یا سیستم امن دیگری برای ترانسفر کردن پول در کشورهای هدف موجب کاهش معاملات و مبادلات شده و عدم اطمینان به خریداران کالا به لحاظ عدم شناخت کافی یکی دیگر از معضلات تولید کنندگان ایرانی است که البته نیازمند آن است که مسئولین راه حل مطمئن برای رفع این معضل جویا شوند.
 - ۳. وجود بوروکراسی در ادارات و سازمان های مرتبط با صادرات و کند بودن گردش کار از جمله موانع موجود در صادرات است. ضمن اینکه وجود مقررات دست و پاگیر و گاه مقررات تأویل پذیر نیز در عدم انجام سریع امور اثر بسزایی دارد که حل و فصل آن با همت دولتمردان دلسوز دور از دسترس نیست.
 - ۴. پرداخت به موقع جوایز صادراتی در بسیاری از موارد می تواند هزینه تأمین پول را کاهش داده و به تولید کننده امکان رقابت بیشتر را اعطاء نماید. به طور قطع اندیشیدن تمهیداتی برای پرداخت سریع و به موقع جوایز می توانند انگیزه های صادرکنندگان را تقویت نماید.
 - ۵. حضور مستمر تولیدات ما در بازارهای هدف موجب می شود ذائقه و سلیقه مصرف کننده به کالای ما عادت نموده و همواره مصرف کنندگان وفاداری برای کالای خود به دست آوریم. اما این حضور دائمی و بی وقفه در گرو رفع سایر موانع صادرات است تا به طور مستمر خریداران خارجی از امکان تحویل به موقع سفارش خود اطمینان داشته باشند.
 - ۶. اثرات نرخ تورم بر قیمت تمام شده و تغییرات قیمت موجب می شود که خریداران خارجی به ثبات قیمت کالای ما اطمینان نداشته و کمتر رغبت برای محصولات ایرانی نشان دهند.
 - ۷. نوسان نرخ ارز و عدم ثبات ارزش برابری ریال و ارزهای مختلف موجب کاهش رغبت صادرکنندگان به صدور کالا می شود زیرا هنگامی که نرخ ارز پس از صدور کاهش می یابد، صادرکننده را با زیان مواجه می سازد.
 - ۸. صنعت فولاد کشور امکان صدور اکثر مقاطع را به کشورهای متقاضی دارد اما متأسفانه تولید واحدهای نورد داخل کشور به دلیل کمبود شمش در بسیاری اوقات توان پاسخگویی به همه تقاضا را ندارد. سهمیه شمش داخلی براساس میزان عرضه در بورس تعیین و تخصیص می یابد و همین میزان نیز بایستی در بورس کالا عرضه گردد و تولید کننده مازادی برای صدور ندارد. چنانچه تخصیص سهمیه شمش معادل کالای صادراتی به علاوه عرضه در بورس صورت گیرد، جمع شمش داخلی امکان صادرات کالا را میسر خواهد نمود.
- هر چند همه مشکلات و موانع موجود محدود به همین موارد نیست، اما نظر خواهی از سایر دست اندرکاران می تواند در حل و فصل مشکلات مؤثر واقع شود.
- به طور کلی می توان گفت که جهاد اقتصادی نیازمند افزایش تولید و کاهش واردات و افزایش صادرات است و عمل کردن به این فریضه از وظایف اصلی و اولیه همه مسئولین و دست اندرکاران و تولید کنندگان و تجار و صادرکنندگان است. بنابراین هر یک از ما که در قبال اهداف جهاد اقتصادی احساس مسئولیت می کنیم، موظف هستیم که شاخص های اقتصادی از جمله صادرات را بهبود بخشیده و تا آنجا که برایمان امکان پذیر است در پیشرفت اقتصاد کشور مؤثر باشیم.



رصد بورس کالا در تابستان ۹۰:

بازار سرد معاملات فولاد در بورس

■ فرهاد ایزدی

کارشناس ارشد بورس کالا

در فاصله اول تیرماه تا انتهای مرداد ماه سال جاری خریداران رغبتی به خرید محصولات فولادی در بورس کالا نداشتند. به طوری که در طول این بازه زمانی محصول بعضی از کارخانجات عموماً خریداری نداشتند یا به تعداد اندک معامله شدند. در زیر لیستی از شرکتهایی که محصولاتشان از حجم معاملات کمتری برخوردار بودند ارائه شده است. گفتنی است این شرکت ها از مجموع ۲۰ شرکتی هستند که در این بازه زمانی محصولات خود را در بورس عرضه کرده اند.

نام کارخانه	تعداد دفعات عرضه در بورس	حجم خریداری شده (تن)	دفعات خرید	ارزش ریالی
البرز تاکستان	۱۰	۲۲۰۰	۴	۱۷,۸۵۹,۶۰۰,۰۰۰
ذوب آهن ارومیه	۱۳	۳۳۰	۱	۲,۶۴۰,۰۰۰,۰۰۰
فولاد آلیاژی ایران	۲۰	۶۰۰	۲	۴,۹۲۴,۰۰۰,۰۰۰
فولاد امیرکبیر خزر	۸	۲۲۰	۱	۱,۷۸۶,۴۰۰,۰۰۰
فولاد سیادن ابهر	۶۹	۱۴۳۰	۳	۱۲,۱۲۷,۵۰۰,۰۰۰
فولاد کرمان	۱۱	۶۴۰	۲	۵,۱۹۶,۸۰۰,۰۰۰
فولاد میبد	۲	۰	۰	۰
مجتمع فولاد الیگودرز	۱	۰	۰	۰
مجتمع نورد فولاد کرمانشاه	۱	۰	۰	۰
مجتمع نورد فولاد گیلان	۴	۰	۰	۰
نورد آریان فولاد	۱۱	۱۱۰۰	۲	۸,۴۲۶,۰۰۰,۰۰۰

نوسان قیمتی که در این دو ماه در بازار محصولات فولادی وجود داشت و همچنین بیشتر بودن قیمت تمام شده خرید های بورسی از قیمت بازار این محصولات باعث این حجم کم معاملات در بورس کالا گردید به گونه ای که عرضه بعضی از شرکت ها مانند فولاد خراسان که در ماه های قبل و پر معامله بورس به دلیل شدت تقاضا و عدم توان پاسخگویی تولید کننده بین خریدار تسهیم به نسبت می شد، یا بدون تقاضا بوده و یا با حجم اندکی معامله می شد.

اما محصولات شرکت ذوب آهن اصفهان همچنان پر طرفدار بوده و در این بازار کم معامله در بعضی موارد با حجم بالایی معامله می شد. در معاملات محصولات این شرکت در دو مورد امکان رقابت آزاد در اختیار کارگزاران قرار گرفت و کارگزاران بعد از مدت ها توانستند طبق روال

قبل و معمولی که باید در بورس فراهم باشد، با یکدیگر بر سر قیمت رقابت کنند. در مجموع شرکت ذوب آهن اصفهان توانست در این بازه مقدار ۴۳۷ هزار تن محصولات خود به ارزش ریالی ۳,۸۸۹,۲۶۸,۸۴۰,۰۰۰ ریال را به فروش برساند. این در حالی است که تقاضا برای این محصولات بیشتر از این بود.

علی رغم اختلاف قیمت ناچیز اغلب محصولات معامله شده در بورس با قیمت بازار، محصولات شرکت فولاد مبارکه اصفهان اختلاف قابل توجهی با قیمت های بازاری داشتند؛ به طوری که گاهی اختلاف قیمت ورق های گرم C به بیش از ۲۰۰ تومان نیز می رسید. این اختلاف قیمت به دلیل فشار های موجود برای حفظ سطح قیمت این محصولات در بورس و همچنین به دلیل وجود محدودیت های خاص برای خرید محصولات این شرکت می باشد. از جمله این محدودیت ها می توان به فروش صرفا به شرکت های دارای پروانه بهره برداری مورد تایید فولاد مبارکه و فروش حداکثر ۱۱۰ تن به هر یک از این شرکت ها اشاره کرد. از جمله موارد قابل توجه در این زمان، عرضه برخی از محصولات در رینگ صادراتی بود؛ هر چند که برای این محصولات هیچ تقاضایی برای خرید وجود نداشت.

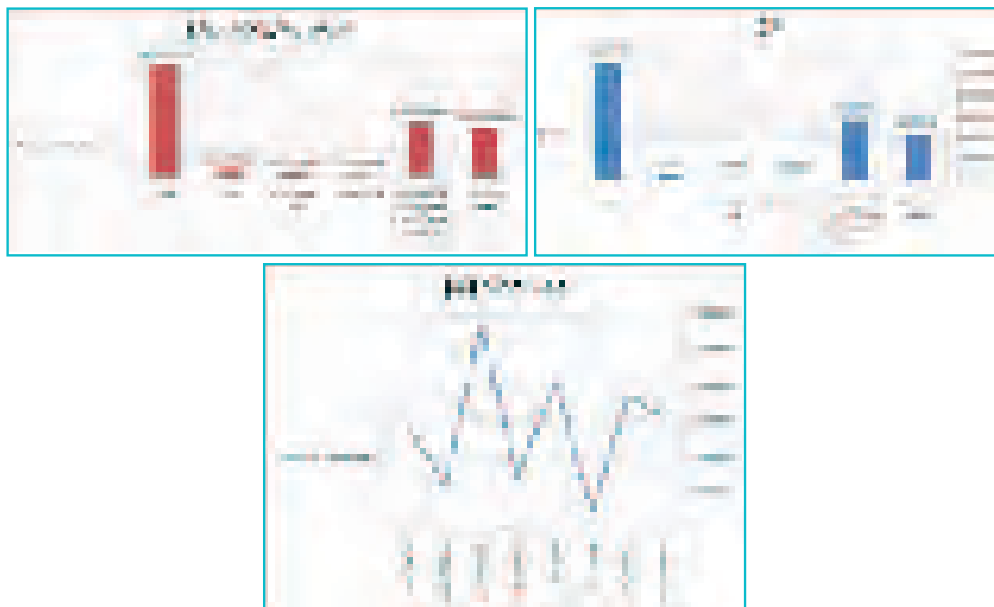
جدول ۱ - آمار عرضه های صادراتی محصولات فولادی در بورس کالای ایران

شرکت فروشنده	نوع محصول	تعداد دفعات عرضه	حجم خرید (تن)	ارزش ریالی
ذوب آهن ارومیه	سبد میلگرد	۴	.	.

در مجموع حجم کل معاملات فولاد در ماه های تیر و مرداد در بورس کالای ایران بالغ بر ۱۱۲۱۶۷۰ تن می باشد که ارزش ریالی آن ۹,۱۰۳,۲۱۹,۱۴۰,۰۰۰ ریال است. این معاملات به تفکیک جدول زیر توسط شرکت های مختلف انجام شده است:

شرکت فروشنده	تناژ	ارزش ریالی (هزار ریال)
ذوب آهن اصفهان	۴۳۷۲۳۰	۳,۸۸۹,۲۶۸,۸۴۰
فولاد مبارکه (مجموع فروش عمومی و خارج از بورس)	۵۸۱۳۳۰	۴۳۶,۰۰۳,۳۴۰
فولاد خراسان	۱۴۷۴۰	۱,۲۵۲,۹۰۰,۰۰۰
مجتمع فولاد کوبیر	۳۰,۴۴۰	۲۴۷,۱۷۲,۸۰۰
سایر	۵۷۹۳۰	۴۸۱,۴۵۴,۱۰۰
جمع	۱۱۲۱۶۷۰	۹,۱۰۳,۲۱۹,۱۴۰

روند تغییرات هفتگی معاملات بورس کالا هم به شرح زیر می باشد:



قطر بازاری مهم برای صادرات فولاد ایران



■ مهدی سرلک

(کارشناس بازار جهانی فولاد ذوب آهن اصفهان)

و ۱۲ ورزشگاه نماید. قطر با پیش بینی رشد ۱۸/۵ درصدی در سال ۲۰۱۱ و ۱۶ درصدی در سال ۲۰۱۲ به صورت ویژه پیگیر کارهای آماده سازی خود برای جام جهانی می باشد و عمده این طرح ها به صورت ساخت و ساز است. تجار و صادرکنندگان ایرانی در بخش محصولات ساختمانی و به ویژه فولاد بایستی برای به دست آوردن سهم مناسب بازار قطر از هم اکنون برنامه ریزی داشته باشند. عمده نیاز فولادسازان برای ورود به این کشور بر پایه دارا بودن استانداردهای قابل قبول این همسایه حاشیه خلیج فارس (استانداردهای اجرایی شرکت قطر استیل) می باشد که به طور معمول نماینده ای جهت کنترل تولید و نمونه برداری (قبل از ارسال کالا به قطر) به کشور تولید کننده اعزام می شود. سری استانداردهای آمریکایی (American Standards) و سایر استانداردهای معتبر بین المللی معمولاً مورد تایید این بازرسان قرار می گیرد. پیش بینی هزینه کردن ۸۶ میلیارد دلار در مدت یک ماه رقابت های جام جهانی در قطر برای امور رفاهی، تغذیه و سایر امور اجتماعی نیز فرصت بسیار مغتنمی برای شرکت های ایرانی که امکان استفاده از چنین بازار مناسبی دارند را فراهم آورده است که نیازمند برنامه ریزی و هدف گیری این بازار و تدوین برنامه ای هوشمندانه می باشد. البته هیچ گاه امور اقتصادی یک کشور بدون حمایت نهادهای سیاسی آن کشور نمی توانند موفقیت قابل توجهی بدست آورد و از همین رو برنامه ریزی های دولتی نیز بایستی هماهنگ با بخش خصوصی برای کسب سهم مناسب صنعت کشور از این رویداد ویژه صورت پذیرد و این تلاش می تواند در سفر امیر قطر و هیئت همراهش به کشورمان و یادپیماسی فعال با کشور قطر به نحو مناسبی انجام شود. هم اکنون که قطر همچون فرصتی طلایی در همسایگی ما می درخشد به خوبی آن را مغتنم شماریم تا فردا دیگر افسوس فرصت از دست رفته را نخوریم.

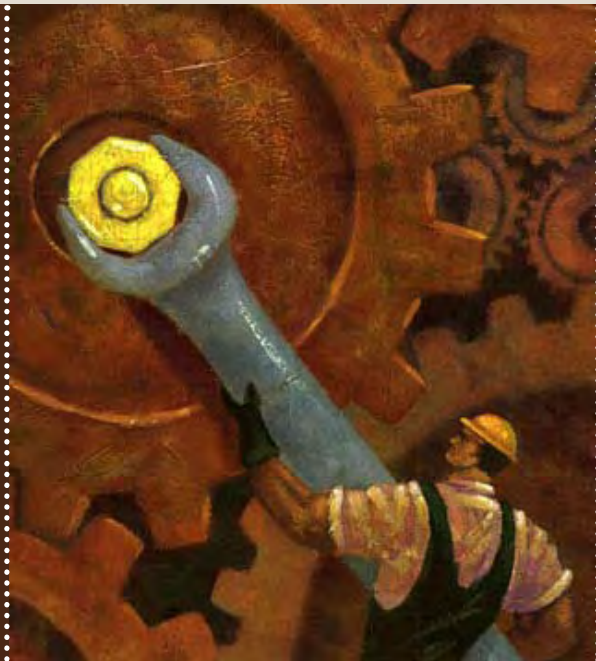
شاید قطر از لحاظ مساحت و جمعیت کشور کوچکی باشد اما در زمینه اقتصادی در شرف تبدیل شدن به یکی از کشورهای مهم خاورمیانه و جهان است. این کشور با جمعیتی کمتر از یک میلیون نفر در حال برنامه ریزی برای تبدیل شدن به مرکزی توریستی، اقتصادی و آموزشی می باشد. دارا بودن جایگاه سوم جهان از لحاظ ذخایر گازی، داشتن بالاترین سرانه تولید ناخالص ملی در منطقه خاورمیانه و میلیون ها دلار پروژه در حال اجرا مخصوصاً در صنعت ساختمان جهت میزبانی جام جهانی فوتبال در سال ۲۰۲۲ میلادی و شرایط باثبات سیاسی، این کشور را به موقعیتی طلایی برای سرمایه گذاران تبدیل کرده است. با توجه به بحران های مالی جهانی و رکود روز افزون فعالیت های اقتصادی در سایر مناطق، قطر فرصت مناسبی جهت برنامه ریزی صادراتی است.

در دنیای تجارت کامیابی از آن کسی است که در وهله اول فرصت را بشناسد، در گام بعدی برنامه ریزی مناسبی برای بهره بردن از آن داشته باشد و در مرحله پایانی بتواند کارها را مطابق برنامه ریزی به پیش برد. آنچه در این گزارش به آن پرداخته شده، فرصتی استثنایی در کشور قطر است که حداقل طی ده سال آینده تجار، صنعتگران و صادرکنندگان ایرانی از مزیت های بالایی جهت حضور در این بازار جذاب برخوردارند. از سوی دیگر اخیراً میزبانی قطر برای جام جهانی فوتبال ۲۰۲۲ مسجل شده و ما در صورت داشتن تمایل برای بهره برداری از این فرصت از سایر کشورها عقب نیستیم.

در فاصله باقیمانده تا بازی های جام جهانی فوتبال در سال ۲۰۲۲ که فرصتی در حدود ده سال می باشد، این کشور قصد دارد ۲۵۰ میلیارد دلار جهت میزبانی شایسته مهمترین مسابقات جهان هزینه کند. نیمی از این مبلغ یعنی ۱۲۵ میلیارد دلار بایستی در ۵ سال آتی صرف ساخت و تجهیز بنادر، جاده، فرودگاه و به طور کلی طرح های زیربنایی شود. بنا به اعلام مراجع رسمی در قطر، این کشور قصد دارد ۵۵ میلیارد دلار صرف ساخت تعدادی هتل مدرن

خوشه‌های صنعتی در صنعت فولاد

سید محمد عظیمی



۶۲

چکیده

ایتالیا کشوری است که به سرزمین نواحی (خوشه‌های) صنعتی معروف است. این کشور مهد خوشه‌های صنعتی است و از دهه ۱۹۷۰ توجه صاحب نظران را به خود جلب کرده است. مشخصه سیستم اقتصادی ایتالیا تا قبل از دهه‌های ۵۰ و ۶۰ دوگانگی آشکار آن بین مناطق عقب افتاده روستایی و مناطق پیشرفته صنعتی این کشور بود. این دوگانگی بین شرکت‌های بزرگ و کوچک، بعدها ذهن محققینی چون گرتزانی را از دوگانگی شمال-جنوب به خود معطوف ساخت. طبقه بندی شرکت های کوچک با توجه به میزان استقلال شان از شرکت های بزرگ به صورت زیر بود:

۱. شرکت های کوچک حاشیه‌ای: استفاده از موقعیت های مناسب بازار که از سوی شرکت های بزرگ نادیده گرفته شده است.

۲. شرکت های کوچک پیرامونی: تخصص در بخش های کارمحور و انعطاف پذیری بالا.

۳. شرکت های کوچک وابسته: وابستگی شدید به شرکت های بزرگ و عدم تماس مستقیم با بازار.

تمرکز جغرافیایی موجب گسترش مهارت های تخصصی، نهادها و اتحادیه ها می گردد.

مقدمه

خوشه های صنعتی، مجموعه ای از بنگاه های مرتبط و مشابه هستند که در یک محدوده جغرافیایی واقع اند و در ارتباط با هم، موجب ایجاد مزیت رقابتی برای اعضاء خوشه و اقتصاد محلی می شوند و اعضاء خوشه های صنعتی ممکن است از نظر روابط خرید-فروش، همکاری بین بنگاهی برای توسعه محصول، بازاریابی یا تحقیقات در ارتباط باشند و یا در خدمات تخصصی و بازار نیروی کار سهیم گردند.

استراتژی های موجود در صنعت فولاد عبارتند از:

۱. تدوین معیارهای مصرف سوخت و برق در صنعت فولاد

۲. تدوین استانداردهای مصرف انرژی در دو بخش واحدهای

موجود و واحدهای جدیدالتأسیس

۳. حمایت از پروژه های ممیزی انرژی و استقرار واحد مدیریت

انرژی در واحدهای فولاد کشور

۴. حمایت از پروژه های پژوهشی در زمینه های بهینه سازی

مصرف سوخت

با توجه به استراتژی های مذکور، خوشه های صنعتی می تواند راهکاری برای پیشبرد استراتژی های فوق باشد.

روش های پیشرفت خوشه ها به شرح ذیل می باشد:

۱. سازماندهی روابط عرضه و تقاضا

۲. انطباق علمی خوشه ها با انتقال فناوری

۳. ایجاد یک شبکه منطقه ای از آزمایشگاه های تحقیقات

صنعتی و مراکز نوآوری و یک جامعه دانشی و منطقه ای.

نقش خوشه های اقتصادی در بازار:

در واقع خوشه ها در باز شدن بازار ملی به روی رقبای بین المللی نقش کلیدی دارند و از بنگاه های بزرگ نقش شان پررنگ تر است. نتیجه باز شدن بازار ملی، اصلاح ساختاری و سازگاری بنگاه های کوچک با شرایط رقابت آزاد و دور از بحران های محلی است. بنابراین توسعه خوشه ها یکی از الزامات تعیین کننده برای مدیریت موفقیت آمیز فرآیند باز شدن بازارها از جمله بازار ملی و بین المللی است.

نقش خوشه ها در سامانه اقتصادی - اجتماعی حیاتی بوده و با بسیج نیروهای محلی و رقابت برای ساختن بنگاه های کوچک و متوسط و ایجاد زمینه مشارکت گسترده در فرآیند توسعه و تأمین سطوح بالایی از اشتغال در سطح منطقه و تضمین ثبات اجتماعی و توزیع بهینه جمعیت منطقه می توانند رقابت مندی، همبستگی اجتماعی و توازن منطقه ای را با نظارت انجمن های تولید کننده و صادرکننده به هم پیوند دهند.

در واقع منظور ما از رقابت، یک رقابت پویا و سالم با صرفه های درونی و بیرونی است. انجمن تولیدکنندگان در رشد و بهبود تولید و

عرضه مناسب و تثبیت اقتصادی و سرمایه گذاری خصوصی توسط ایجاد بنگاه ها و کوچک کردن شرکت های تولید کننده محصولات فولادی می تواند تاثیر بسزایی داشته باشد، در حالی که شرکت های تشکیل شده و خوشه های تولیدی به آن اعتماد کامل داشته و با عضویت در آن به انجمن این امکان را بدهند تا انجمن بتواند فعالیت های خود را در عرصه فناوری اطلاعات و توسعه خوشه های وابسته به محصولات فولادی گسترش دهد و کارخانه های تولیدی را با تکنولوژی های روز پیوند دهد.

و اما اقداماتی که خوشه ها می توانند جهت توسعه شبکه پژوهش صنعتی و انتقال فناوری انجام دهند به شرح ذیل می باشد:

۱. آزمایشگاه تحقیقاتی شبکه شده
۲. پارک های فناوری و نوآوری
۳. هماهنگی شبکه ای
۴. ارتقای پروژه های تحقیق و توسعه با مشارکت محققان جدید و همکاری با دانشگاه های ذیربط با محصولات فولادی

نمودار مربوط به بخش فوق در پیوست شماره «۱» موجود است. حال که با رابطه انجمن با خوشه های صنعتی و بنگاه های کوچک آشنا شدیم به سوی جهانی شدن قدم می گذاریم و یک ساختار تجاری همراه با اهداف خوشه ها و انجمن در راستای جهانی شدن

محصولات فولادی تولید شده در ایران عزیز و صادرات محصولات به کشورهای دیگر از جمله کشورهای همسایه ایجاد کنیم. در واقع از دیگر توانمندی های انجمن، ایجاد رقابت با بازارهای خارجی توسط بهره گیری از فناوری های جدید تولید و عرضه محصولات فولادی است. یک سری از مدل های الگوی مدیریتی در انجمن های تولید کننده به شرح ذیل می باشد:

۱. مدل برنامه ریزی استراتژیک:

در این مدل شرکت های کوچک تر وظیفه اجرای بخش های مختلف طرح اصلی را بر عهده دارند که در اینجا طرح اصلی به مفهوم طرحی که نهایتاً به پروژه قابل اجرا تبدیل شده و به اجرا می گراید.

نمودار ارتباطات سازمانی انجمن در مدل برنامه ریزی استراتژیک در پیوست شماره «۲» موجود است.

۲. مدل کنترل مالی:

نقش انجمن در کنترل مالی به تعیین اهداف اقتصادی، ارزیابی کارایی و مداخله برای اصلاح بازار مالی و توانایی ایجاد ارزش افزوده به فعالیت های تجاری مختلف با ایجاد استانداردها محدود می گردد. نمودار ارتباطات سازمانی انجمن در مدل کنترل مالی در پیوست شماره «۳» موجود است.

۳. مدل کنترل استراتژیک:

این مدل بین دو مدل قبلی قرار می گیرد و بیشتر سازمان ها و انجمن های دنیا از آن بهره می گیرند و در واقع یک پل ارتباطی میان برنامه ریزی استراتژیک و کنترل مالی است. در این مدل، انجمن شکل دهنده استراتژی ها است که حداقل نقش های انجمن به عنوان یک شرکت مادر به صورت زیر

تعریف می گردد:

۱. تعریف و شکل دهی استراتژی های کلان انجمن به خصوص در تخصیص منابع و کنترل روش ها
۲. تعریف فعالیت های متعادل برای شرکت ها و مأموریت هر یک در راستای رسیدن به این هدف
۳. تعریف و کنترل سیاست های سازمانی
۴. پرورش نوآوری ها و یادگیری های سازمانی
۵. تعریف استانداردها و ارزیابی بهره وری شرکت های تابعه و ایجاد تغییرات لازم سازمانی برای ارتقاء بهره وری

در کنترل استراتژیک، خدمات و مشاوره ارائه شده توسط انجمن بیشتر جنبه اختیاری خواهد داشت و موفقیت این سبک مدیریت وابسته به رفتار یکسان واحدها و شرکت های تحت پوشش انجمن است. نمودار ارتباطات سازمانی انجمن در مدل کنترل استراتژیک در پیوست شماره «۴» موجود است.

ساختار مبتنی بر فرآیند توسعه همکاری

همکاری و مشارکت انجمن با خوشه ها با توجه به نظریه های زیر تعریف می گردد:

۱. نظریه مبتنی بر هزینه داد و ستد: مشارکت، مؤثرترین شکل سازمانی خوشه ها و انجمن است که هزینه های ثابت و متغیر داد و ستد را کاهش می دهد.
۲. نظریه مبتنی بر منابع: وقتی شرکتی به منابع زیادتری نیاز دارد و نمی تواند آن ها را از بازار تهیه کند یا با قیمت، ریسک و زمان قابل قبول تهیه کند، مشارکت مطرح می شود. مشارکت ها اساساً وسیله ای برای گسترش توانایی های یک شرکت از طریق ارتباط با شرکت های دیگر است که پل ارتباطی این شرکت ها می تواند انجمن باشد. بنابراین مشارکت برای توسعه منابعی است که ایجاد ارزش می کند و شرکت ها به تهنایی قادر به ایجاد آن ها نیستند.

۳. نظریه مبتنی بر دانش: بهترین مشارکت برای ایجاد ارزش از طریق تبادل یا ترکیب دانش های پراکنده است. در واقع با ارتقاء دانش فنی و اقتصادی، پیشرفت خوشه ها در بهبود توسعه آن ها و ارتقاء سطح مالی آن ها و رقابت با بازار بین المللی بیش از پیش خواهد بود.

۴. نظریه مبتنی بر شبکه: هدف از این نظریه، شبکه ای شدن همکاری های روابط شرکت ها یا خوشه های تشکیل شده است و شرکت مادر که در اینجا منظور انجمن است به عنوان یک حامی و ناظر در بخش همکاری های شبکه است و تغذیه کننده اطلاعات جانبی به عنوان یک رابط قوی بین شبکه ها عمل می کند. در این نگرش، تأکید بر یکپارچگی سازمانی و تعهد منابع است که به واسطه اعتماد و تفاهم نامه های فی مابین افزایش می یابد در حالی که در نگرش قدیمی تأکید بر کنترل بوده است.

حال که صحبت از شبکه ای شدن همکاری ها و روابط به میان آمد، مشارکت استراتژیک در طول زنجیره ارزش به صورت زیر تقسیم

خوشه های صنعتی، مجموعه ای از بنگاه های مرتبط و مشابه هستند که در یک محدوده جغرافیایی واقع اند و در ارتباط باهم موجب ایجاد مزیت رقابتی برای اعضا خوشه و اقتصاد محلی می شوند

بندی می گردد:

مشارکت شبکه ای در تحقیقات که به دلیل افزایش رقابت و جهانی سازی در چند سال اخیر زیاده تر شده و خیلی از شرکت ها برای تولید ایده و نوآوری نمی توانند به منابع داخلی خود اتکاء کنند و به دنبال شرکت های کوچکتر و خلاق تر هستند.

ا. مشارکت در تکوین محصول: هدف اساسی بسیاری از مشارکت ها، افزایش کیفیت تکوین محصول/ خدمت است. این گونه مشارکت باعث دسترسی شرکت ها به نوآوری در فناوری محصول، یکپارچگی الگوهای طراحی در انتهای طراحی محصول و نیز پرهیز از مشکلات پیش بینی نشده می گردد. با مشارکت راهبردی با شرکت هایی که نیروی فروش مکمل دارند، وسیله ای مؤثر و کم هزینه برای گسترش فروش است. در این نوع از مشارکت ها هر دو شریک به واسطه اهداف دسترسی به مشتریان بیشتر، افزایش توجه نیروهای فروش به مشتریان، تمرکز روی مشتریان جدید و سوق یافتن در محیط های جغرافیایی جدید می توانند از مشارکت سود برند.

ب. مشارکت در تولید: این نوع مشارکت با هدف تولید محصولات با هزینه بهینه و نیز کاهش زمان ورود محصول به بازار صورت می گیرد. شرکت های کوچک تر به کمک مشارکت شرکت های توانمند در حوزه خارج از قابلیت های اساسی خودشان، می توانند ریسک های مالی مربوط به بازاریابی محصولات جدید را کاهش دهند. به عنوان مثال یک تولیدکننده محلی ممکن است از تعرفه و مالیات معاف شود و یا در بخش هایی از زنجیره تأمین صرفه جویی داشته باشد (مانند هزینه های توزیع) که با ورود به این مشارکت ها می توانند شرکت های توانمندی که منابع مکمل خود را به مشارکت گذاشته اند، تقویت کنند.

ج. مشارکت در توزیع: به علت گرانی ایجاد شبکه توزیع در یک بازار جدید، این نوع مشارکت انجام می شود. به طور مثال؛ شرکتی که می خواهد یک نوع محصول فولادی برای مشتریان تولید کند، پیش بینی استفاده از آن مشکل و هزینه تولید هم زیاد است لذا ممکن است تشکیل یک کنسرسیوم بدهد که در این حالت هر یک از شرکت ها از منابع خود استفاده بهینه کرده و میزان سرمایه گذاری را کاهش می دهند.

نتیجه گیری:

همکاری های بین انجمن ها و خوشه های صنعتی می تواند در تحقق اهداف رشد یا بازگشت مالی، جهانی شدن، بهبود محصول/ فرآیند/ خدمت/ نوآوری و ارتباطات در کل شبکه، صورت پذیرد که فرآیند توسعه این همکاری ها به ۵ مرحله تقسیم می گردد: تعریف اهداف، انتخاب شریک، تعیین ساختار سازمانی و حقوقی مناسب، مدیریت مشارکت و اختتام مشارکت. نمودار مربوط به اهداف مشارکت ها در پیوست شماره «۵» موجود است.

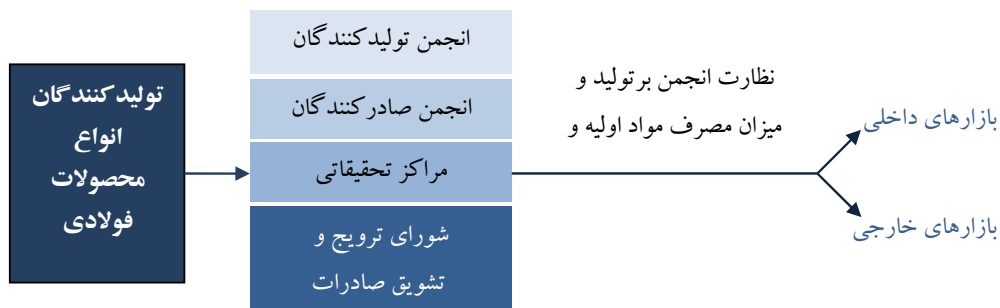
مراجع

گزارش های مفاهیم و تعاریف خوشه های صنعتی و شرکت های مادر (اندیشگاه نانو و صنعت)

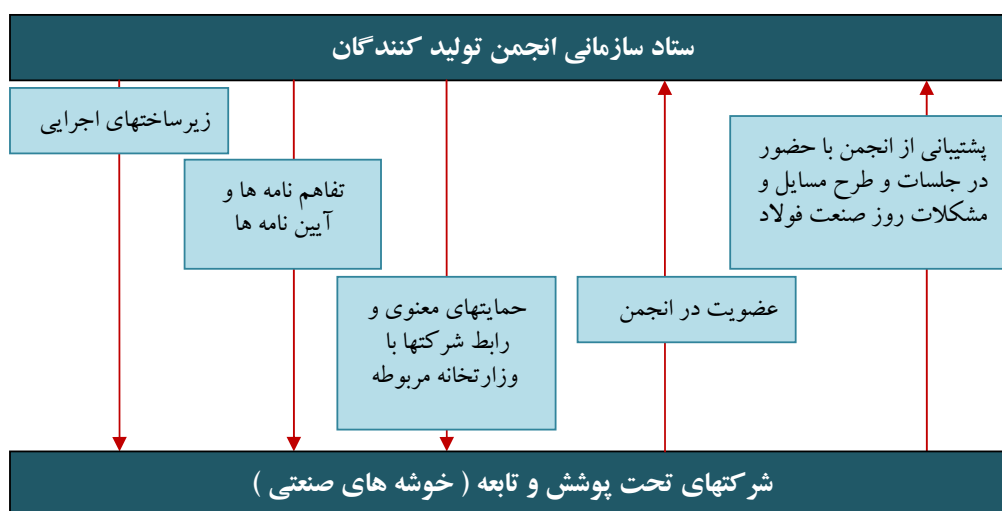
پیوست ها

نمودارهای سازمانی روابط خوشه ها و انجمنخوشه های صنعتی، مجموعه ای از بنگاه های مرتبط و مشابه هستند که در یک محدوده جغرافیایی واقع اند و در ارتباط با هم موجب ایجاد مزیت رقابتی برای اعضاء خوشه و اقتصاد محلی می شوند

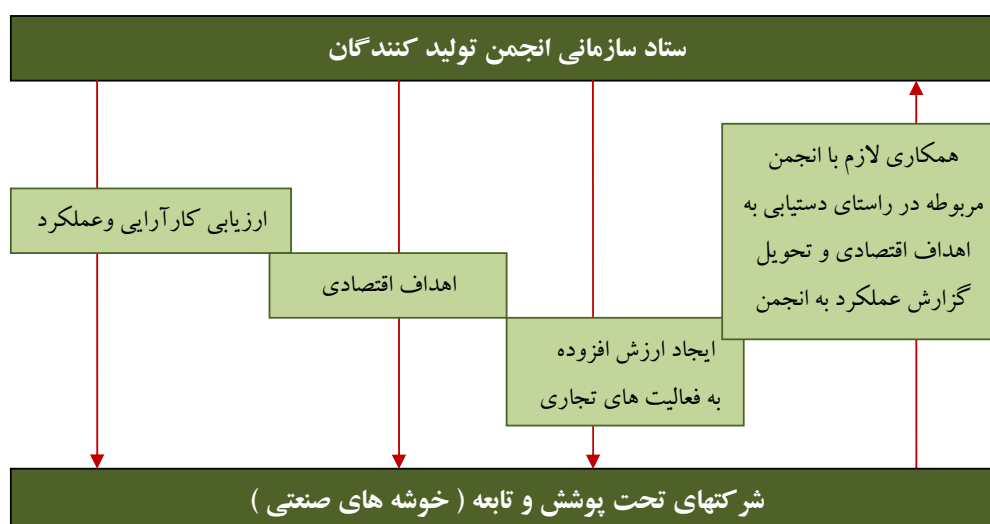
پیوست شماره ۱)



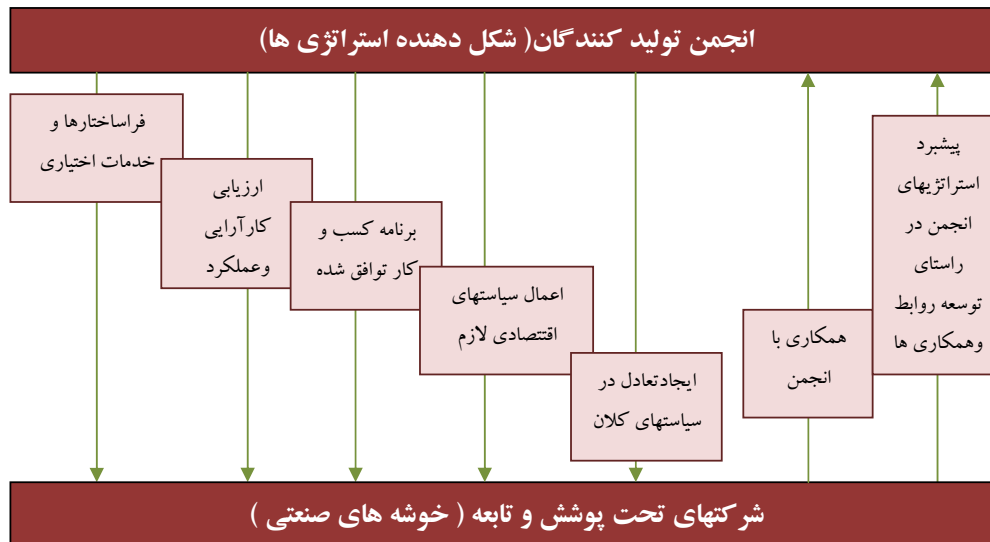
خوشه های صنعتی در صنعت فولاد



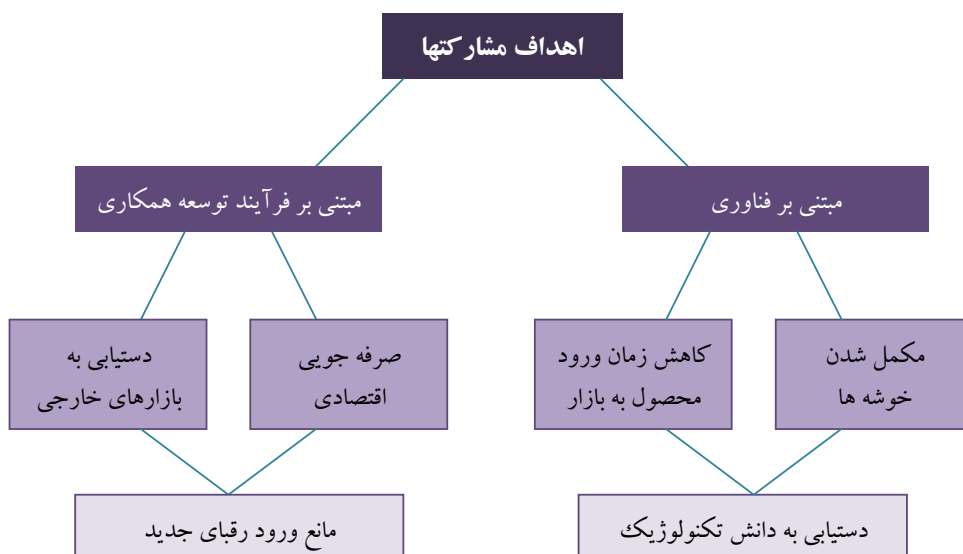
ارتباطات سازمانی انجمن در مدل برنامه ریزی استراتژیک



ارتباطات سازمانی انجمن در مدل کنترل مالی



ارتباطات سازمانی انجمن در مدل کنترل استراتژیک



آخرین اخبار از ورزش فولادی‌ها

شروع خوب فولادی‌ها در لیگ برتر

یازدهمین دوره رقابت‌های لیگ برتر فوتبال ایران از ۱۱ مرداد سال ۱۳۹۰ آغاز شد. هر سه تیم فولادی حاضر در این دوره، لیگ را با تساوی شروع کردند اما در هفته‌های بعدی و با هماهنگی بیشتر بین بازیکنان جایگاه خود در جدول را بهبود بخشیدند. سپاهان، مدافع عنوان قهرمانی پس از پایان هفته چهارم در پله چهارم جدول قرار دارد و دیگر تیم‌های فولادی یعنی ذوب آهن و فولاد خوزستان پشت سر آن در رده‌های پنجم و ششم قرار گرفته‌اند. هر سه تیم از امیدهای کسب عنوان قهرمانی به شمار می‌روند و در این میان ذوب آهن و فولاد که تغییرات کمتری را به خود دیده‌اند، امیدوارند هماهنگی بیشتری از خود نشان دهند و از سایر رقبا پیشی بگیرند.

گفتنی است در هفته پنجم لیگ برتر سپاهان میزبان نفت تهران است؛ ذوب آهن در انزلی به مصاف ملوان می‌رود و فولاد خوزستان در اهواز از استقلال پذیرایی خواهد کرد.



هندبالیست‌های فولادی حریفان خود را شناختند

قرعه‌کشی رقابت‌های هندبال جام باشگاه‌های آسیا در محل فدراسیون هندبال عربستان انجام شد و تیم‌های سپاهان و ذوب آهن به ترتیب در گروه‌های یک و دو مسابقات قرار گرفتند.

بر این اساس تیم هندبال سپاهان (قهرمان ایران) در یکی از گروه‌های دشوار این رقابت‌ها با السد لبنان (قهرمان آسیا)، المطهر عربستان (قهرمان عربستان و میزبان مسابقات)، الاهلی قطر، الفهیل کویت و الاهلی امارات در گروه یک این رقابت‌ها همگروه شد. دیگر تیم فولادی یعنی ذوب آهن اصفهان نیز با تیم‌های الخلیج سعودی عربستان، نفت عراق، جیش قطر، الشباب کویت و الصداقه لبنان در گروه دو این مسابقات جای گرفت.

چهاردهمین دوره رقابت‌های هندبال جام باشگاه‌های آسیا از بیست آبان ۱۳۹۰ در شهر دمام عربستان برگزار می‌شود.



پیروزی تیم ملی نوجوانان با گلزنی دو فولادی

تیم ملی فوتبال نوجوانان کشورمان با گلزنی دو بازیکن فولادی تیم نوجوانان ارمنستان را شکست داد. به گزارش چیلان به نقل از سایت رسمی باشگاه فولاد خوزستان، تیم ملی نوجوانان که در اردوی ارمنستان به سر می‌برد، در دومین دیدار دوستانه خود با تیم ملی فوتبال نوجوانان این کشور به برتری ۳-۲ دست یافت. سیدمجید حسینی، عرفان وجدانی و رضا کرمل‌چعب سه گلزن ایران در این دیدار بودند. وجدانی و کرمل‌چعب دو بازیکن ملی پوش عضو تیم نوجوانان فولاد خوزستان هستند.

تیم ملی نوجوانان کشورمان در نخستین بازی دوستانه خود در برابر تیم نوجوانان ارمنستان هم به تساوی ۲-۲ رسیده بود. ملی پوشان نوجوانان ایران پس از بازگشت به تهران و استراحتی پنج روزه، از ۳۰ مرداد تا ۵ شهریورماه نیز در این کشور اردو می‌زنند. این تیم سپس روز هفدهم شهریور عازم اربیل عراق خواهد شد تا در مرحله مقدماتی مسابقات قهرمانی آسیا که دروازه ورود به جام جهانی نوجوانان نیز هست شرکت کند.

گفتنی است تیم ملی نوجوانان ایران در گروه اول این مسابقات، با تیم‌های عراق، بنگلادش، قطر، سریلانکا و فلسطین همگروه است.



سرمری فولاد خوزستان:

بازی خوبی ارائه دادیم و شایسته پیروزی بودیم

مجید جلالی در کنفرانس پس از بازی تیم‌های ذوب آهن و فولاد با بیان این مطلب گفت: بازی خوبی ارائه دادیم و شایسته پیروزی بودیم اما روی یک توپ ساده گل خوردیم و تلخی این باخت بسیار زیاد است چون موقعیت‌های زیادی روی دروازه ذوب آهن خلق کردیم ولی نتوانستیم از این فرصت‌ها استفاده کنیم. اگر پنالتی نوروزی گل می‌شد، نتیجه دیگری رقم می‌خورد اما به هر صورت شانس با ما یار نبود.

به گزارش چیلان به نقل از سایت رسمی باشگاه فولاد خوزستان، سرمری فولاد افزود: باید بگوییم وقتی جلوی تیم قدرتمندی همچون ذوب آهن این گونه بازی می‌کنیم، بدون شک در آینده بهتر خواهیم شد و این ناکامی را جبران می‌کنیم. وی در مورد تعویض‌های خود نیز گفت: قبل از اینکه گل بخوریم روند متعادلی داشتیم و اگر به ترکیب دست می‌زدیم ممکن بود تعادل به هم بخورد اما زمانی که گل خوردیم، مجبور شدم تغییری برای بهبود نتیجه انجام بدهم. جلالی افزود: ما تیمی هستیم که فصل گذشته بهترین خط حمله لیگ را داشتیم اما امسال هنوز به آن آمادگی کامل نرسیده‌ایم. وی همچنین اظهار داشت: در این فصل می‌خواهیم جایگاهی بهتر از فصل گذشته داشته باشیم اما باید بگوییم که ظرفیت تیم ما برای کسب سهمیه آسیایی کافی نیست. با این حال تمرینات را به گونه‌ای دنبال می‌کنیم که این مشکلات زیاد به چشم نیاید و بتوانیم موفق شویم.

سرمری فولاد در عین حال خاطرنشان کرد: سیاست باشگاه فولاد خوزستان، جوانگرایی است و مطمئنم که در آینده حرف‌های بیشتری برای گفتن خواهیم داشت.



۶۸

بسکتبال نوجوانان ذوب آهن نایب قهرمان استان اصفهان شد

سرمری تیم بسکتبال نوجوانان باشگاه فرهنگی ورزشی ذوب آهن اظهار داشت: تیم ذوب آهن در رقابتی نفس گیر با ۱۲ تیم حاضر در این رقابت‌ها به فینال رقابت‌های استان راه یافت.

به گزارش چیلان به نقل از سایت رسمی باشگاه ذوب آهن، تقی گلستانه افزود: مسابقات بسکتبال استان بین ۷ تیم استان و ۶ تیم شهرستانی انجام شد و در پایان تیم‌های ذوب آهن و تینا (فولاد ماهان) به فینال این مسابقات صعود کردند. وی در ادامه گفت: رقیب ما در فینال "تیم تینا" که از تلفیق سه گروه بازیکنان راه و ترابری، دانشگاه آزاد و بازیکنان شهرستانی تشکیل گردیده است تا انتهای مسابقه نیز از ما عقب بود تا اینکه بازی به وقت اضافه کشیده شد و ما در نهایت نتیجه این دیدار را به تیم تینا واگذار نمودیم. وی با بیان این نکته که بازی چشمگیر اعضای تیم ذوب آهن مورد توجه اکثر کارشناسان و پیشکسوتانی که از نزدیک شاهد مسابقه بودند واقع گردید، اضافه کرد: بر خلاف تیم حریف ما تنها برای گرفتن نتیجه به میدان نیامده بودیم و هدف اصلی ما ارائه یک بازی اصولی با رعایت همه قواعد بود.



فولاد خوزستان در جام حذفی حریف فولاد مبارک سپاهان شد

قرعه کشی مسابقات جام حذفی برگزار شد و تیم فولاد خوزستان نخستین حریف خود را شناخت. به گزارش چیلان به نقل از سایت رسمی باشگاه فولاد خوزستان، بر اساس برنامه ریزی انجام شده از سوی سازمان لیگ حرفه‌ای فوتبال کشور، این رقابت‌ها با عنوان یادواره آزادسازی خرمشهر از روز پنجشنبه هفدهم شهریورماه شروع می‌شود.

در مراحل ابتدایی این دوره از رقابت‌ها، تیم‌های قهرمان استان‌ها و همچنین تیم‌های حاضر در لیگ‌های دسته اول و دوم به مصاف یکدیگر می‌روند تا برندگان این مرحله، در مراحل بعدی به دیدار تیم‌های لیگ برتری بروند. این در حالی است که برخلاف سال‌های قبل، قرار است فینال این مسابقات تا پیش از پایان مسابقات لیگ برتر یازدهم برگزار شود تا برخی شائبه‌های موجود در این زمینه برطرف گردد. بر اساس قرعه کشی انجام شده، تیم فولاد خوزستان در دور یک شانزدهم نهایی این پیکارها با تیم فولاد مبارک سپاهان اصفهان روبرو می‌شود.





مقایسه عملکرد تولید بخش دولتی
تیر ماه ۱۳۹۰ نسبت به مدت مشابه سال ۱۳۸۹

محصول	تولید چهار ماهه ابتدای سال ۱۳۸۹	تولید چهار ماهه ابتدای سال ۱۳۹۰	درصد تغییرات
تیر آهن	۶۷۲,۶۱۹	۶۸۷,۰۲۶	۲٪
میلگرد	۱,۰۴۸,۸۳۹	۱,۲۰۷,۸۸۸	۱۵٪
مجموع مقاطع طویل	۱,۷۲۱,۴۵۸	۱,۸۹۴,۹۱۴	۱۰٪
ورق گرم	۱,۸۳۶,۷۶۹	۲,۰۶۳,۲۱۲	۱۲٪
خودرو	۰	۱۱,۷۵۵	۱۰۰٪
ورق عریض	۱۱۳,۲۷۹	۱۰۹,۰۴۲	۴٪-
مجموع محصولات تخت	۱,۹۵۰,۰۴۸	۲,۱۸۴,۰۰۹	۱۲٪
سایر محصولات	۶۴,۳۴۲	۳۰,۴۶۶	۵۳٪-
مجموع محصولات نهایی	۳,۷۳۵,۸۴۸	۴,۱۰۹,۳۸۹	۱۰٪

محصول	تولید چهار ماهه ابتدای سال ۱۳۸۹	تولید چهار ماهه ابتدای سال ۱۳۹۰	درصد تغییرات
بیلت	۳۱۹,۵۹۱	۳۷۲,۹۵۴	۱۷٪
بلوم	۱,۳۸۵,۶۰۵	۱,۵۴۰,۲۵۹	۱۱٪
اسلب	۲,۰۱۰,۷۳۷	۲,۳۴۰,۰۷۲	۱۶٪
مجموع فولاد خام	۳,۷۱۵,۹۳۳	۴,۲۵۳,۲۸۵	۱۴٪

تولید ماهیانه کارخانجات دولتی - سال ۱۳۹۰

ردیف	شرح	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	جمع کل
۱	تیر آهن	۱۸۴,۰۶۷	۱۷۱,۰۰۸	۱۶۳,۷۱۴	۱۶۸,۲۳۷	۶۸۷,۰۲۶
۲	میلگرد	۱۹۳,۹۰۲	۲۹۸,۴۷۵	۳۰۲,۴۱۷	۲۹۷,۹۰۰	۱,۰۹۲,۶۹۴
۳	کلاف	۳,۷۴۸	۴,۸۰۶	۱۳	۱,۲۴۹	۹,۸۱۶
۴	لوله	۳,۳۰۵	۲,۹۸۸	۲,۹۹۹	۲,۸۴۷	۱۲,۱۳۹
جمع مقاطع طولی		۳۸۵,۰۲۲	۴۷۷,۲۷۷	۴۶۹,۱۴۳	۴۷۰,۲۳۳	۱,۸۰۱,۶۷۵
۵	ورق گرم	۴۷۴,۶۴۶	۵۴۲,۵۵۷	۵۲۹,۷۰۶	۵۱۶,۳۰۳	۲,۰۶۳,۲۱۲
۶	ورق عریض	۳۰,۵۶۹	۲۵,۱۱۸	۲۰,۸۵۱	۳۲,۵۰۴	۱۰۹,۰۴۲
۷	سایر محصولات	۲,۳۸۱	۴,۱۴۲	۳,۰۶۰	۶,۴۱۴	۱۵,۹۹۷
مجموع محصولات نهایی		۸۹۲,۶۱۸	۱,۰۴۹,۰۹۴	۱,۰۲۲,۷۶۰	۱,۰۲۵,۴۵۴	۳,۹۸۹,۹۲۶
۱	بیلت	۹۹,۰۰۹	۱۰۴,۳۱۰	۸۶,۸۵۵	۸۲,۷۸۰	۳۷۲,۹۵۴
۲	بلوم	۳۶۲,۴۶۰	۳۹۵,۸۷۱	۴۱۰,۸۲۲	۳۷۱,۱۰۶	۱,۵۴۰,۲۵۹
۳	اسلب	۶۰۰,۶۸۰	۶۰۳,۴۴۷	۵۷۹,۷۳۰	۵۵۶,۲۱۵	۲,۳۴۰,۰۷۲
مجموع فولاد خام		۱,۰۶۲,۱۴۹	۱,۱۰۳,۶۲۸	۱,۰۷۷,۴۰۷	۱,۰۱۰,۱۰۱	۴,۲۵۳,۲۸۵

واحد: تن

تولید ماهیانه فولاد خام و محصولات فولادی در بخش خصوصی - سال ۱۳۹۰

	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مجموع
تیر آهن	۱۸,۰۰۰	۲۷,۰۰۰	۳۲,۰۰۰	۳۴,۳۵۰	۱۱۱,۳۵۰
میلگرد	۱۵۵,۰۰۰	۲۰۵,۰۰۰	۲۴۵,۰۰۰	۲۶۳,۲۰۰	۸۶۸,۲۰۰
ورق	۹۵,۰۰۰	۱۳۵,۵۰۰	۱۴۳,۰۰۰	۱۵۰,۰۰۰	۵۲۳,۵۰۰
سایر محصولات	۴۲,۰۰۰	۶۰,۰۰۰	۶۳,۵۰۰	۶۳,۰۰۰	۲۲۸,۵۰۰
جمع کل محصولات فولادی	۳۱۰,۰۰۰	۴۳۷,۵۰۰	۴۸۳,۵۰۰	۵۱۰,۵۵۰	۱,۷۳۱,۵۵۰
شمش	۴۷,۰۰۰	۵۵,۰۰۰	۶۲,۰۰۰	۶۳,۳۰۰	۲۲۷,۳۰۰

واحد: تن

میزان صادرات ماهیانه کارخانجات دولتی - سال ۱۳۹۰

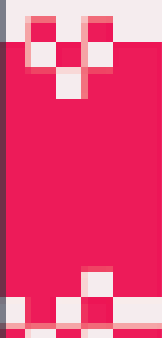
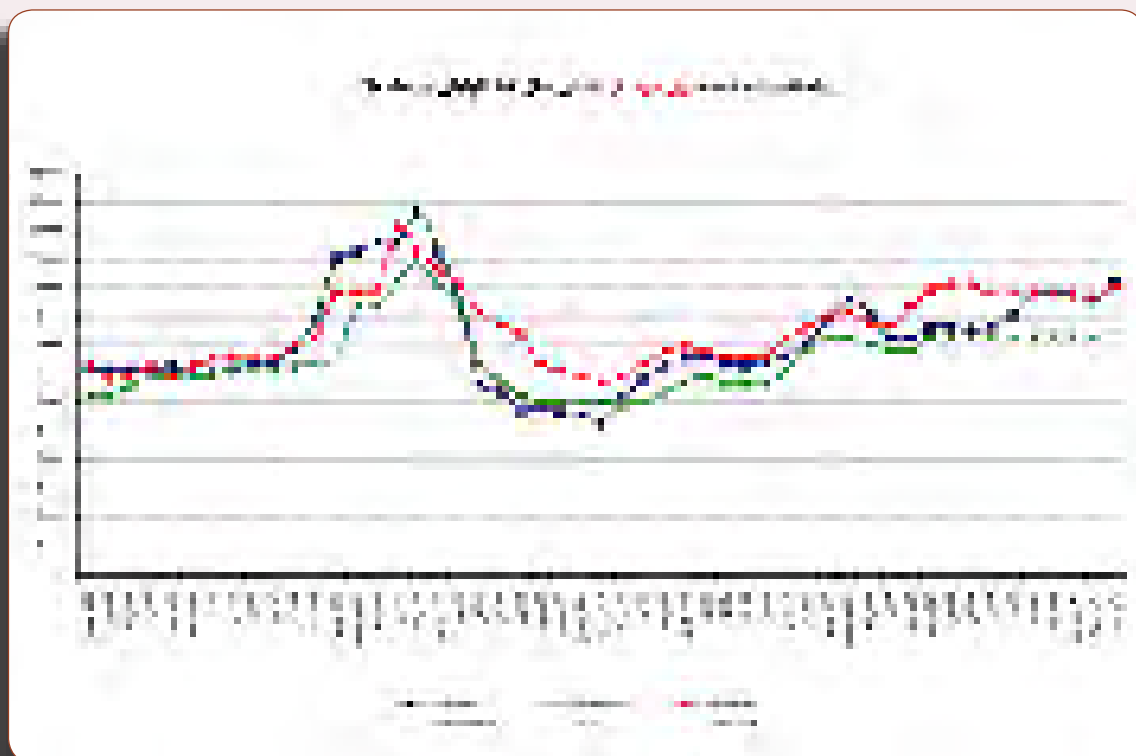
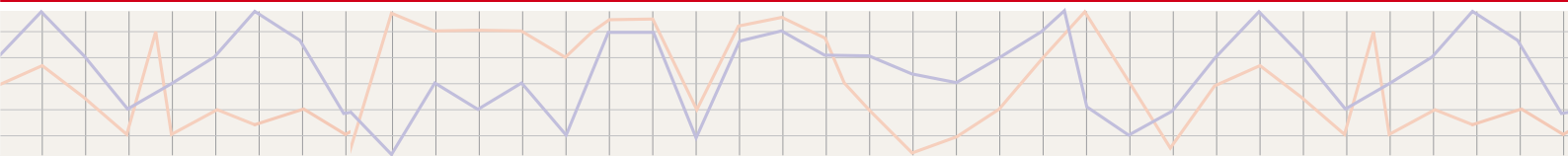
ردیف	شرح	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	جمع کل
۱	تیرآهن	۳,۸۵۴	۶۶۲	۴۸۴	۰	۵,۰۰۰
۲	میلگرد	۵,۶۲۱	۱۰,۶۶۲	۷,۹۲۲	۸,۷۲۷	۳۲,۹۳۲
جمع مقاطع طولی		۹,۴۷۵	۱۱,۳۲۴	۸,۴۰۶	۸,۷۲۷	۳۷,۹۳۲
۵	ورق گرم	۵,۴۳۷	۴,۴۴۰	۷,۵۳۰	۷,۳۹۹	۲۴,۸۰۶
۶	کلاف گرم	۲۴,۶۰۰	۴۱,۷۰۷	۴۰,۶۴۱	۲۴,۰۶۶	۱۳۱,۰۱۴
۷	کلاف سرد	۸۶۹	۱,۵۷۳	۱,۰۲۵	۳,۳۲۸	۶,۷۹۵
مجموع محصولات تخت		۳۲,۸۶۳	۵۰,۶۶۹	۵۰,۶۴۹	۳۶,۶۳۳	۱۷۰,۸۱۴
مجموع محصولات نهایی		۴۲,۳۳۸	۶۱,۹۹۳	۵۹,۰۵۵	۶۵,۶۱۰	۲۲۸,۹۹۶
۱	بیل	۰	۰	۰	۰	۰
۲	بلوم	۰	۰	۰	۰	۰
۳	اسلب	۰	۰	۰	۰	۰
۴	تختال و بار	۰	۰	۰	۰	۰
مجموع فولاد خام		۰	۰	۰	۰	۰

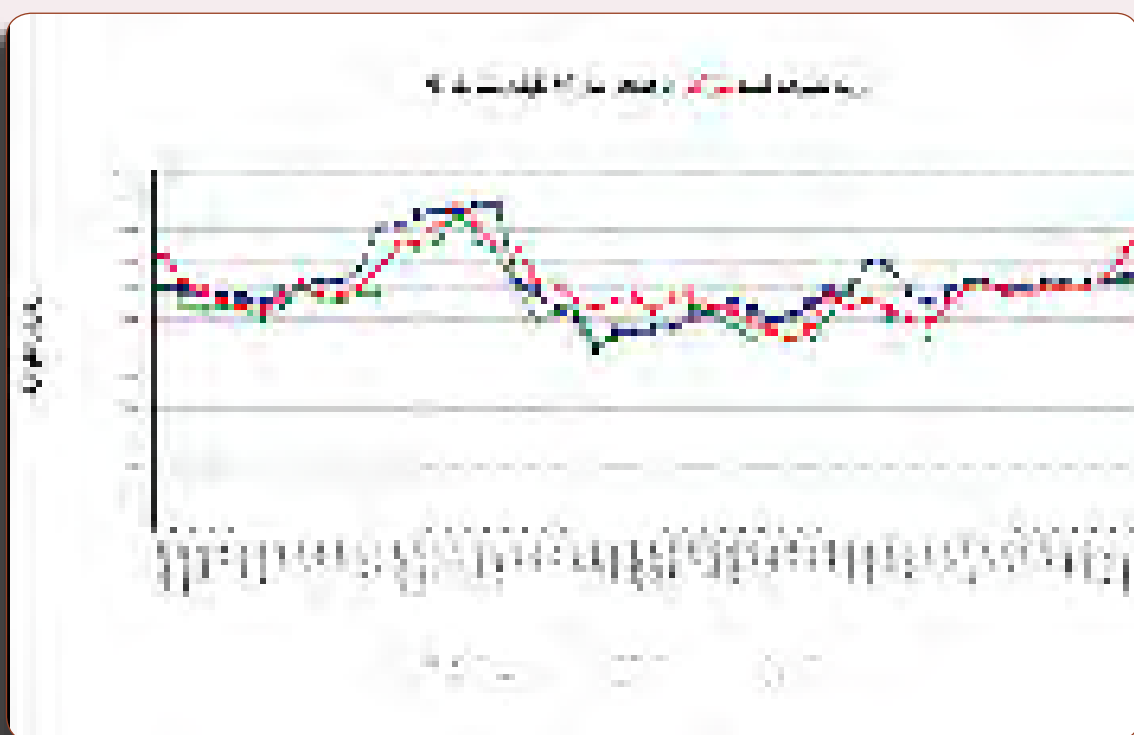
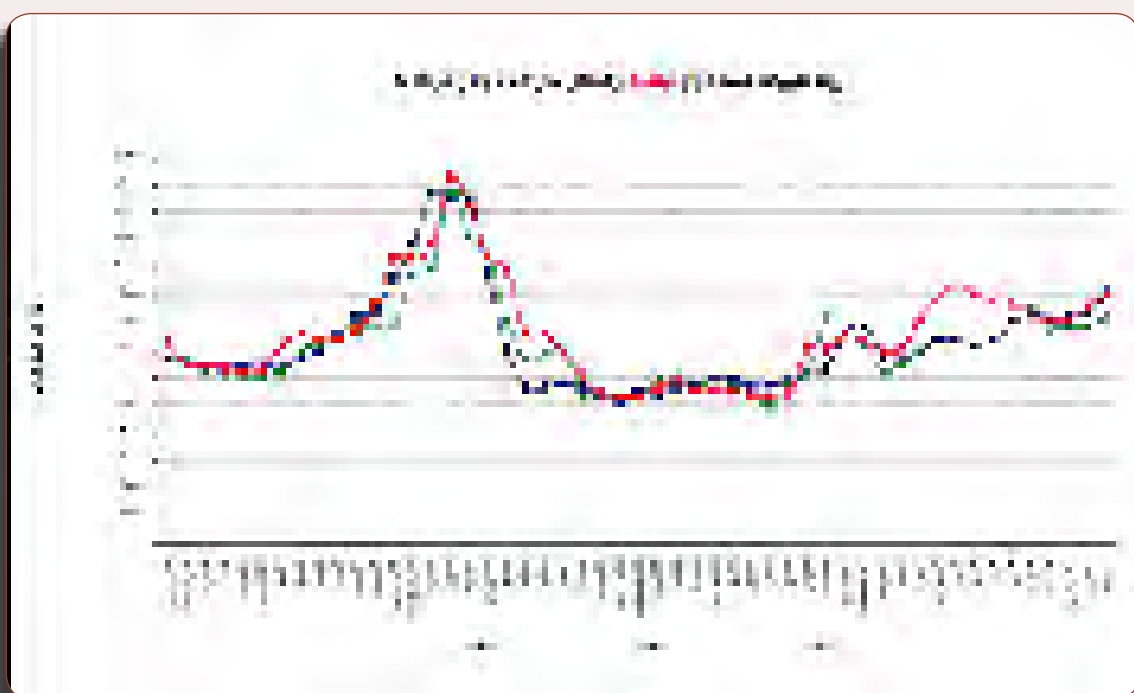
واحد: تن

ارزش صادرات ماهیانه کارخانجات دولتی - سال ۱۳۹۰

ردیف	شرح	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	جمع کل
۱	تیرآهن	۲,۸۵۰,۶۷۷	۴۸۴,۵۴۰	۳۲۶,۱۲۵	۰	۳,۶۶۱,۳۴۲
۲	میلگرد	۴,۶۳۷,۲۸۱	۸,۳۷۳,۸۴۴	۳,۴۷۹,۱۶۵	۶,۵۹۷,۵۳۳	۲۳,۰۸۷,۸۲۳
جمع مقاطع طولی		۷,۴۸۷,۹۵۸	۸,۸۵۸,۳۸۴	۳,۸۰۵,۲۹۰	۶,۵۹۷,۵۳۳	۲۶,۷۴۹,۱۶۵
۵	ورق گرم	۳,۷۳۰,۶۴۰	۳,۳۸۲,۷۱۰	۶,۰۴۰,۷۱۷	۵,۱۹۰,۳۲۵	۱۸,۳۴۴,۳۹۲
۶	کلاف گرم	۱۷,۴۴۹,۵۲۵	۲۳,۵۸۲,۶۹۸	۲۲,۲۹۲,۵۲۷	۱۶,۵۳۲,۶۵۲	۹۹,۸۵۷,۴۰۲
۷	کلاف سرد	۷۴۴,۷۶۲	۱,۴۱۴,۳۶۶	۹۳۱,۴۹۳	۲,۵۸۲,۳۲۸	۵,۶۷۲,۹۵۹
مجموع محصولات تخت		۲۳,۵۸۸,۷۳۵	۴۰,۹۳۲,۹۸۳	۴۰,۶۷۹,۵۲۶	۲۵,۹۰۲,۴۱۳	۱۳۱,۱۰۳,۶۵۷
مجموع محصولات نهایی		۳۱,۰۷۶,۶۹۳	۴۹,۷۹۱,۳۶۷	۴۴,۴۸۴,۸۱۶	۳۲,۴۹۹,۹۴۶	۱۵۷,۸۵۲,۸۲۲
۱	بیل	۰	۰	۰	۰	۰
۲	بلوم	۰	۰	۰	۰	۰
۳	اسلب	۰	۰	۰	۰	۰
۴	تختال و بار	۰	۰	۰	۰	۰
مجموع فولاد خام		۰	۰	۰	۰	۰

واحد: دلار







صادرکنندگان فولاد دنیا در سال ۲۰۰۹

رتبه	صادرات سال ۲۰۰۹	میلیون تن	رتبه	صادرات خالص سال ۲۰۰۹ (صادرات - واردات)	میلیون تن
۱	ژاپن	۳۳.۳	۱	ژاپن	۳۰.۳
۲	اتحادیه اروپا	۳۱.۶	۲	روسیه	۲۴
۳	روسیه	۲۷.۶	۳	اکراین	۲۳
۴	اکراین	۲۴	۴	اتحادیه اروپا	۱۰.۸
۵	چین	۲۴	۵	ترکیه	۷.۲
۶	آلمان	۲۰.۸	۶	برزیل	۶.۳
۷	کره جنوبی	۲۰.۲	۷	بلژیک	۴.۶
۸	ترکیه	۱۷.۱	۸	تایوان	۳.۴
۹	بلژیک	۱۵.۴	۹	آلمان	۳.۱
۱۰	ایتالیا	۱۲.۷	۱۰	اتریش	۲.۴
۱۱	فرانسه	۱۲	۱۱	آفریقای جنوبی	۲.۲
۱۲	تایوان	۱۰	۱۲	اسلواکی	۲
۱۳	ایالات متحده آمریکا	۹.۲	۱۳	بریتانیا	۱.۹
۱۴	برزیل	۸.۶	۱۴	چین	۱.۶
۱۵	اسپانیا	۸.۲	۱۵	هلند	۱.۴



واردکنندگان فولاد جهان در سال ۲۰۰۹

رتبه	واردات سال ۲۰۰۹	میلیون تن	رتبه	واردات خالص سال ۲۰۰۹ (واردات - صادرات)	میلیون تن
۱	چین	۲۲.۴	۱	ویتنام	۹
۲	اتحادیه اروپا	۲۰.۸	۲	ایران	۷.۹
۳	کره جنوبی	۲۰.۳	۳	تایلند	۷.۴
۴	آلمان	۱۷.۷	۴	ایالات متحده آمریکا	۶.۱
۵	ایالات متحده آمریکا	۱۵.۳	۵	امارات متحده عربی	۵.۷
۶	ایتالیا	۱۲.۶	۶	الجزایر	۵.۳
۷	فرانسه	۱۱.۴	۷	مصر	۵.۲
۸	بلژیک	۱۰.۸	۸	اندونزی	۴.۶
۹	ترکیه	۱۰.۲	۹	عربستان سعودی	۳.۲
۱۰	ویتنام	۹.۱	۱۰	فیلیپین	۲.۹
۱۱	تایلند	۹	۱۱	هند	۲.۷
۱۲	هند	۸.۳	۱۲	هنگ کنگ	۲.۷
۱۳	ایران	۸	۱۳	لبنان	۲.۵
۱۴	اسپانیا	۷	۱۴	سوریه	۲.۲
۱۵	تایوان	۶.۵	۱۵	سنگاپور	۲.۲

سرا نه مصرف محصولات نهایی کشورهای جهان

نام کشور	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
آلمان	398.3	383.4	386.6	413.8	406.9	444.4	463.4	502.4	342.7	440.8
ایتالیا	520.5	507.6	545.7	567.2	538.6	622.9	628.2	582.0	345.7	439.7
بریتانیا	227.9	212	206.3	219.7	189.4	212.4	214.2	191.4	114.8	143.0
سایر اعضا اتحادیه اروپا (۲۷)	245	265.5	265.5	277.5	263.7	307.9	323.3	284.6	188.8	209.9
اتحادیه اروپا	329.4	327	328.6	349.9	335	378.9	392	368.9	242.9	294.0
ترکیه	159.5	174.8	205.3	230.7	254.1	287.8	314.6	281.2	234.7	303.0
روسیه	183.1	170.6	174.2	181.7	203.7	245.5	279.9	249.6	178.1	256.2
اکراین	119.5	115.5	134.7	121.9	126.9	140.1	172.7	151.2	86.6	121.0
سایر اعضا CIS	77.3	59.1	59.2	58.9	58.7	58.7	58.1	47.6	55.4	46.6
CIS	144.4	135.5	139.1	145.7	160.5	185.9	212.8	194.2	141.2	190.1
ایالات متحده آمریکا	368.3	368.8	343.2	389.4	358.7	397.3	353.9	315.6	192.7	258.2
نفتا	319.9	324.3	306.8	344.7	320.4	353.1	317.8	288.4	183.4	241.6
مصر	78.7	80.2	59.5	49.4	62.8	60.3	69.2	85.1	118.7	107.1
آفریقا	29.1	31.2	29.2	29.3	32	34.5	35.8	36.0	42.8	40.5
ایران	159.2	167.1	216.1	211	225	208.1	226.1	216.0	258.7	255.7
بقیه کشورهای خاورمیانه	153	169.3	175.9	189.6	199.9	217.9	253.9	280.7	222.0	245.4
خاور میانه	155.8	168.3	187.6	189.6	209.3	213	242	253.3	212.6	223.9
چین	123.5	148.5	185.4	211.4	252.7	273.6	311.4	318.5	409.4	427.4
هند	26.8	28.4	30.1	31.6	35.2	39.6	43.4	44.3	47.8	51.7
ژاپن	575.2	562.4	575.2	601.1	609.6	617.4	625.9	597.2	415.6	502.9
کره جنوبی	814	924.3	956	990.3	984.4	1044.2	1135.5	1210.0	936.1	1077.2
آسیا	104.2	116.6	130.9	143.7	162	170.3	185.4	187.1	209.3	224.2
استرالیا و نیوزیلند	268.2	298.1	308.3	327	312.3	315.8	340.7	359.3	231.6	285.3
کل جهان	135.5	142.7	151	164.5	170.7	184.10	195.10	190.4	181.0	202.7

میزان مصرف کشورهای جهان

نام کشور	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
آلمان	37	35.6	34.3	34.3	36.4	36.1	38.4	42.7	41.5	28.2	36.3
ایتالیا	30.5	30.4	30.2	31.8	33.2	31.6	36	36.6	34.3	20.1	25.5
بریتانیا	13.5	13.5	12.6	12.3	13.2	11.4	12.9	13	11.7	7.0	8.8
اتحادیه اروپا	153.9	159.3	158.7	160.1	171	164.3	186.3	198.1	182.1	119.5	144.8
روسیه	24.4	26.9	24.9	28.5	29.2	30.5	36	40.4	35.4	24.9	35.7
اکراین	4.9	5.8	6.6	7.2	7.2	7.1	8.3	8.3	6.9	4.0	5.5
CIS	34.1	37.9	35.4	40.2	41.5	42.9	48.4	56.6	49.9	36.1	48.5
ایالات متحده آمریکا	114.7	103.8	102.7	100.4	115.6	107.1	119.6	108.2	97.5	59.2	80.1
نفتا	146.6	132.1	132.9	130.8	149	139.4	154.9	141.5	129.7	82.9	110.3
آمریکای جنوبی و مرکزی	28.1	28.9	27.7	28	32.6	32.3	36	41.6	44.4	33.6	45.8
مصر	4	4.2	4	4.2	4	4.9	4.7	5.2	6.5	9.4	8.6
آفریقا	14.5	15.6	15.8	16.8	18.1	19.7	21.6	25.4	26.2	26.8	25.6
ایران	9.6	10.6	11.3	14.7	14.5	15.6	14.6	19.1	14.9	17.2	17.1
بقیه کشورهای خاورمیانه	10.2	12.5	14	14.8	16.7	17.3	19	26.8	27.5	25.1	28.1
خاور میانه	19.7	23.1	25.3	29.5	31.2	33.4	36.8	47.6	43.1	42.2	45.3
چین	124.3	153.6	186.3	247	272	326.8	356.2	413.7	425.7	548.1	576.0
هند	26.3	27.4	28.9	31.2	34.3	39.2	43.1	49.5	52.6	55.3	60.6
ژاپن	76.1	73.2	71.7	73.4	76.8	78	79	79.6	76.4	52.8	63.8
کره جنوبی	38.5	38.3	43.7	45.4	47.2	47.1	49.3	54.8	58.6	45.4	52.4
آسیا	323	351.1	392.7	459.8	499.4	560	595	664.5	684.6	763.2	826.1
استرالیا و نیوزیلند	6.1	6.3	7.2	7.5	8	7.9	7.9	8.6	9.2	6.1	7.5
کل جهان	756.6	774.5	825.2	884.7	977.6	1,040.0	1,134.4	1,214.8	1,198.0	1,134.2	1,283.6