



ضرورت و راهکارهای افزایش صادرات فولاد

به همراه گفتارها و نوشتارهایی از:

- معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت
- رئیس اتحادیه کشوری آهن فروشان
- مدیر عامل سابق بانک صنعت و معدن
- تولیدکنندگان عضو انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران
- کارشناسان و فعالان صنعت فولاد کشور

• تحلیل ها و گزارشات صنعت فولاد ایران
• آمار تولید، واردات و صادرات فولاد





نشریه انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران

۷	سرمقاله
۲۰	نقطه نظر
۳۳	رویداد
۲۶	اخبار داخلی
۲۶	اخبار خارجی
۲۷	انعکاس
۳۰	صادرات فولاد از ممنوعیت تا آزادی مشروط
۳۲	بازار هوشمند آهن آلات ایرانیاں (بها)
۳۴	گزارش و گفتگو
۳۴	حداقل تا پایان دی ماه ۹۲ بازار آهن در رکود است
۳۸	کیفی ترین فولاد آلیاژی دنیا را می توانیم تولید کنیم
۳۹	طرح تحقیق و تفحص از صنعت فولاد به تصویب مجلس رسید
۴۲	اندر خم طرح های فولادی
۴۳	عملیات ساخت تجهیزات فولاد آلیاژی خاتم آغاز شد
۴۸	دیدگاه
۴۸	ضرورت و راهکارهای افزایش صادرات فولاد
۵۴	بورس
۵۴	ایزازی نو برای توسعه بازار فولاد: قرارداد آتی میلگرد
۵۶	یادداشت
۵۶	تعطیلی و ورشکستگی ذوب آهن کردستان
۵۶	مشکلات تولیدکنندگان فولاد: از رکود بازار تا تامین مواد اولیه!
۵۷	شرکت ملی فولاد، وارث نیم قرن تجربه و دانش فولادسازی
۶۲	خلیل و مقاله
۶۲	عوامل موثر بر قیمت فولاد در بازار ایران
۶۴	تولید فولاد در گذر تاریخ
۶۸	آمار و جداول

صاحب امتیاز: انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران

مدیر مسئول: سیدرسول خلیفه سلطانی

سیاستگذاری: حمیدرضا طاهری زاده، سعید رئوفی

سرمدبیر: سید احمد عسکری

طرح و اجرا: نرگس پاینده داری نژاد

با تشکر از:

آقایان مهندس سیدمحمدعلی سید ابریشمی، مهندس رضا اشرف سمنانی، دکتر بهرام سبحانی، مهندس نویدایزدینا، مهندس سیدرضا شهرستانی، مهندس محمدحسن عرفانیان، جهانخوش شسکری، بهروز سلیمانی، مهندس مسعود محمد، حسن مصیب زاده، احمد خورش، محمد آزاد، عماد حسینی، مجید نور شرق، علی محمدزمانی و وحید یعقوبی

همکاران این شماره:

هاجر شیرانی، مریم رحیمی، ایمان سلیمانی، آسیه سید علیان، محمدحسین نشاطی، سید سعید رحیمی رتکی، محمد راستگو، محمد رنجبر، مریم رضازاده و حمید فاروقی

چیلان به معنای آلات و ادواتی است که از آهن می سازند.

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

کوچه اسعدی، پلاک ۳۴

تلفن: ۰۲۱-۸۸۷۰۸۰۶۳ - ۸۸۷۰۸۰۶۴ - ۸۸۷۰۸۰۶۵

فکس: ۰۲۱-۸۸۷۰۸۰۶۵

Email: chilanmagazine@gmail.com

- مسئولیت مطالب بر عهده نویسندگان آنهاست.
- چیلان افتخار می کند که پذیرای مطلب ارسالی مخاطبش باشد
- اگرچه نظرات مندرج در این نوشته ها الزاما نظر چیلان نیست
- چیلان در اصلاح و ویرایش مطالب آزاد است
- برای آشنایی بیشتر با نویسندگان مقالات لطفا مشخصات کامل خود را عنوان کنید
- چاپ مطالب و تصاویر این نشریه با ذکر منبع بلامانع است



چشم انداز فولاد در دولت تدبیر و امید

حمیدرضا طاهری زاده

نایب رئیس هیئت مدیره انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران

با گذشت بیش از ۳ ماه از آغاز بکار دولت تدبیر و امید همچنان صنعت و بازار فولاد درگیر مشکلات سابق است و تولیدکنندگان فولاد همچنان منتظرند تا برنامه دولت برای حمایت از صنعت فولاد را تجربه کنند. البته رویکرد دولت و بدنه اقتصادی دولت نگاه خوبی به تولید دارند که برای مثال تعامل خوب وزارت صنعت، معدن و تجارت با انجمن تولیدکنندگان فولاد در خصوص بحث مجوزهای صادراتی نمونه ای از آن است. ما در بحث صادرات شاهد همکاری خوبی از جانب دولت بودیم اما مشکلات عدیده صنعت فولاد تلاش و همت بیشتری را می طلبد.

با حمایت مجدانه انجمن از صادرات فولاد، ممنوعیت صادرات به نظام سهمیه بندی تغییر یافت. هم اکنون، درخواست های صادرات توسط شرکت های فولادی به انجمن ارسال می شود و این نهاد صنفی پس از بررسی درخواست، مراتب را به وزارت صنعت ابلاغ می نماید. به تازگی هم ۱۸۰ هزار تن سهمیه صادراتی دیگر برای متقاضیان جدید مصوب شده است. به هر حال، ما امیدواریم دکتور روحانی که اعلام کرده است برنامه ۱۰۰ روزه اش را در هفته اول آذرماه اعلام می کند به بخش تولید صنعتی و صنایع استراتژیکی همچون فولاد هم ورود پیدا کند.

هم اکنون در کنار تحریم های بین المللی و به تبع آن مشکلات مربوط به واردات مواد اولیه و مشکلات ارزی و همچنین مشکلات دامنه دار تأمین نقدینگی با معضل رکود بازار مواجه شده ایم که نفس صنعت فولاد را گرفته است و بازار آهن و فولاد را دچار رخوت کرده است. متأسفانه رکود بازار مسکن و توقف مسکن مهر و کاهش شدید فعالیت های عمرانی دولت دست به دست هم داده است تا رکود بازار آهن و فولاد ادامه یابد.

ما همچنان امیدواریم تیم دیپلماسی و اقتصادی کشور در بحث کاهش و رفع تحریم های ظالمانه و رونق فعالیت های عمرانی موفق شود. تحریم ها، اقتصاد صنعتی ما را نشانه گرفته است هم اکنون تامین قطعات یدکی صنایع فولادسازی، مواد اولیه تولید و گشایش آل سی خارجی همراه با سختی بسیار است اما تولیدکنندگان ما به عشق تولید و رونق دادن به بازار فولاد از هر راهی و با هر مشقتی واحدهای خود را سرپا نگه می دارند و سعی نمی گذارند چرخه تولیدشان متوقف شود.

می بایست با عبور از شرایط تحریمی و رکود به رونق و افزایش تولید به هدف پوشش بازار داخلی و طراحی نقشه راهی برای صادرات فولاد دست یابیم. ما هم اکنون حدود ۳۶ میلیون تن ظرفیت تولید فولاد خام در کشور در دست احداث داریم. حدود نیمی از این ظرفیت تقریباً ۵۰ درصد پیشرفت فیزیکی داشته و نیم دیگر هم حدود ۳۰ درصد پیشرفت فیزیکی داشته اند. باید تلاش شود با حذف موانع ضد تولیدی ظرف چند سال آینده بالای ۲۰ میلیون تن به ظرفیت تولید فولاد اضافه شود. البته خبرهای خوشی که از گشایش اعتبار برای برخی از طرح های هفتگانه توسط چینی ها شنیده شده را به فال نیک می گیریم، طرح های هفت گانه فولاد حدود ۸ میلیون تن ظرفیت تولید را به خود اختصاص داده اند که فعال سازی این ظرفیت کمک بزرگی به قدرتمندی صنعت فولاد می کند.



احیای واحدهایی که ظرفیت تولید خود را از دست داده اند



سید محمدعلی سید ابریشمی
معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت

مواد اولیه برای رفع موانع تولید گرفته است. اگر بتوانیم شرکت هایی که ظرفیت تولید خود را از دست دادند (کمتر از ۵۰ درصد) یا تولیدشان متوقف شده و محصولات آن ها نیاز جامعه است را دوباره به چرخه صنعت و حداقل به ۸ سال پیش برگردانیم، حداقل ۳ تا ۴ سال زمان نیاز است. طی مدت کوتاه نمی توان اشتباهات ۸ سال را حل کرد. اتفاقاتی که در این مدت رخ داد و عدم اطمینانی که به وجود آمده، زیان بزرگی را به صنعت و تولید کشور زده است. تمام این موارد باید جبران شود. مسئله دیگر این است که سرمایه گذاران و صنعتگران باید اطمینان پیدا کنند که شرایط اقتصادی به ویژه نرخ ارز بایات است در این صورت به دنبال ایجاد صنایع می روند و اگر اطمینان های لازم داده نشود، قطعاً مانند گذشته میزان سرمایه گذاری ها کاهش خواهد یافت.

برگشت واحدهای صنعتی که تعطیل شده اند برای ما موضوع مهمی است. متوقف کردن کارخانجات و شرکت های تولیدی در کوتاه مدت و با یک تصمیم روزانه انجام می شود، ولی اگر بخواهیم واحد تعطیل شده را مجدداً راه اندازی کنیم، مدت زمان زیادی را می طلبد تا برگردد و به ظرفیت تولید برسد. به همین جهت برگشت واحدها کار راحتی نیست و در این راستا مشکلات بی شماری خواهیم داشت. در کوتاه مدت همه مشکلات و موانعی که بر سر راه تولید کنندگان است برداشته نخواهد شد، لذا انتظار ما از دولت باید معقول باشد. بر این اساس دولت یازدهم تصمیمات آنی و فوری به خصوص برای واردات

پوشش فاصله تولید و مصرف داخلی فولاد



سید رسول خلیفه سلطانی
دبیر انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران

محصولات فولادی نشان می دهد که فولاد مورد حمایت دولت نیست و تولیدکنندگان فولاد از هیچ حمایتی در برابر واردات بهره مند نیستند، در این شرایط دولت دیگر نباید صادرات را هم مهار کند، در قیمت گذاری سختگیری داشته باشد و در سازو کارهای بورس کالا دخالت کند، البته دولت در حال تغییر مسیر است ولی باید از این بهتر شود.

در این میان، تولیدکنندگان ما با همه فشارها و بی مهری ها توانسته اند، فاصله میان مصرف و تولید داخلی را ثابت نگه دارند. اکنون سالانه حدود ۸ میلیون تن واردات فولاد داریم که این میزان در ۸ سال اخیر رشد نکرده است، یعنی هر چه مصرف افزایش پیدا کرده، تولید داخلی جوابگو بوده است. باید برنامه ای داشته باشیم تا علاوه بر پوشش فاصله میان تولید و مصرف داخلی، حدود ۸ تا ۱۰ میلیون تن مازاد مصرف هم داشته باشیم و با تدوین برنامه صادراتی در بازارهای منطقه حضور یابیم.

افزایش مصرف فولاد یکی از شاخصه های مهم توسعه اقتصادی است زیرا مصرف فولاد نشانگر رونق ساخت و ساز، فعالیت عمرانی و توسعه در هر کشور است. به اعتقاد من در یکی دو سال آینده با توجه به رشد تولید فولاد، رویکرد دولت نسبت به این صنعت تغییر خواهد کرد. رویکرد کنترلی و سیاسی دولت سابق، مخمل توسعه صنعت فولاد بود. باید سیاست های کنترلی دولت با توجه به افزایش تولید فولاد تغییر کرده و به حداقل برسد. سود بازرگانی

لزوم اقدام جدی انجمن برای ساماندهی وضعیت قراضه

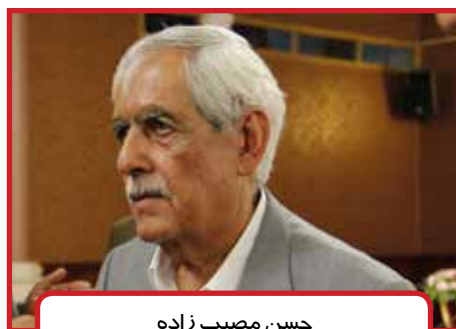


احمد خوروش
مدیرعامل مجتمع فولاد کویر

این کالا به شدت دشوار کرده است. به هر حال میزان عرضه قراضه در کشور محدود است و تقاضا برای آن روزافزون و این مسئله تعادل عرضه و تقاضا را برهم زده که در این میان کیفیت پایین قراضه های موجود نیز به در دسر فولادسازان افزوده شده است. قراضه در ایران به دلیل سنتی بودن روش تولید آن استاندارد نیست. به ندرت تفکیک می شود، مواد شیمیایی مزاحم دارد و چون تقاضای بالایی هم دارد، قیمت متعادلی ندارد. البته این موضوع در حالی است که مقدار ضایعات فلزی موجود از وسایل حمل و نقل فرسوده و وسایل خانگی و شهری کهنه شده به اندازه ای است که نه تنها قراضه آن کفاف نیاز بازار را می دهد، بلکه می توان بخشی از آن را هم صادر کرد. بنابراین ورود جدی انجمن برای ایجاد انسجام بیشتر میان کارخانجات مصرف کننده قراضه و اتخاذ راهکارهایی همچون تاسیس شرکتی برای جمع آوری و فرآوری قراضه و توزیع آن در بین تولیدکنندگان ضروری به نظر می رسد.

در حال حاضر تامین قراضه و آهن اسفنجی تبدیل به یک معضل اساسی در کارخانجات ذوب شده است که قراضه وضعیت به مراتب نامناسب تری دارد. امروزه به دلایل متعددی از جمله عدم توجه جدی به قراضه به عنوان یک ماده اولیه استراتژیک و به شدت تاثیر گذار در بهای تمام شده شمش فولادی، افزایش سریع تعداد کارخانجات مصرف کننده قراضه و همچنین کاهش یا حداقل ثابت ماندن حجم قراضه موجود در کشور و از سوی دیگر وجود رقابت ناسالم و غیر کارشناسی میان خریداران بخش های دولتی و خصوصی در نحوه خرید و قیمت گذاری قراضه، سنتی و قدیمی بودن روش جمع آوری و فروش قراضه و همین طور ورود و فعالیت افراد ناآشنا و غیرمتخصص در این بازار کار تامین و خرید آن را برای خریداران و مصرف کنندگان حقیقی

بهره بانکی بالا، مانع بزرگ تامین سرمایه در گردش



حسن مصیب زاده
مدیرعامل شرکت ذوب آهن کمبرون

همچنین سودآوری را نخواهد داشت. در مورد گشایش اعتبار و ال سی جهت تامین ماشین آلات و مواد اولیه، تامین یکصدوسی درصد تامین وجه نقد با دلار حدود ۲۵۰۰ تومان از شرایط گشایش اعتبار بود که الحمدالله در دولت یازدهم این مورد در حال حل شدن می باشد. با توجه به سیستم انقباضی بانک ها و در صورت گذار از موانع متعدد و موافقت بانک با اعطای تسهیلات به متقاضیان، تولید کننده مواجه با بهره بسیار بالا گردیده که تامین و پرداخت آن در شرایط عادی اقتصادی کاری مشکل می باشد و البته در حال حاضر که کشور در شرایط رکود اقتصادی به سر برده و بازار فروش محصولات نیز نامناسب می باشد، موضوع بسیار سخت تر است. از دولت تدبیر و امید انتظار دارد با توجه به مبنای قانون بانکداری کشور که در زمان طاغوت وضع گردیده و آن زمان خارجی ها نمی خواستند ایران صنعتی شود، قانون جدیدی جهت اداره صنایع و بانکها را با اقتباسی از کشورهای پیشرفته تهیه و تصویب و اجرا نماید.

اگر یک کارخانه نورد متوسط با ظرفیت تولید روزانه یک هزار تن را در نظر بگیریم، چنین واحدی با توجه به قیمت فعلی شمش مصرفی، بیش از یکصدوپنجاه میلیارد تومان میانگین سه ماهه سرمایه در گردش نیاز خواهد داشت. برای تأمین یکصدو پنجاه میلیارد تومان سرمایه در گردش چندین مانع بزرگ در راه است که مهمترین آنها عبارتند از:

۱. انقباض سیستم بانکی
۲. در صورت امکان و اخذ تسهیلات، تامین بهره بانکی بیست تا چهل درصدی کمرشکن می باشد و هیچ تولیدی امکان

عدم مداخله دولت در بازار فولاد به نوعی حمایت است



بهادر احرامیان
مدیر عامل شرکت نورد فولاد پزد

بلافاصله وارد عمل شده و به نحوی از انحاء باعث کاهش قیمت ها شده است. اما برعکس در زمان هایی که حاشیه سود نورد شمش بسیار پایین و حتی منفی بوده است، هیچ عکس العملی جهت "تنظیم بازار" مشاهده نمی شود و به نحو بسیار جالبی صحبت از بازار رقابتی و عدم مداخله دولت در قیمت ها می شود. طبیعتاً نمی توان نه از سرمایه گذار داخلی و بالاخص سرمایه گذاران خارجی انتظار داشت سرمایه خود را در فعالیت اقتصادی قرار دهند که این گونه در معرض مداخله دولت می باشد.

در اقتصاد روز دنیا هیچ کس ادعا نمی کند که می تواند در یک سازمان و با کمک چند تیم کارشناس نرخ دقیق تعادلی انواع کالا از فولاد گرفته تا گوشت و مرغ و غیره را به دست بیاورد و دقیقاً به همین علت است که این امر خطیر به یک "بازار رقابتی" سپرده شده است.

بنابراین عدم مداخله دولت در بازار فولاد به نوعی حمایت از این بازار است. با توجه به ترکیب دولت جدید و گرایش های اقتصادی آن، امید می رود که این حمایت از بخش خصوصی و حرکت به سمت بازار رقابتی شتاب بیشتری گیرد البته احتمال کمی وجود دارد که گذار از رویه فعلی به قیمت گذاری رقابتی در ابتدای امر بدون نوسانات و تلاطم مقطعی باشد. اما آنچه مسلم است این است که هرچه این تغییر به تأخیر بیافتد، ضرر آن هم متوجه مصرف کننده و هم تولید کننده ایرانی خواهد بود.

تجربه کشورهای دارای رشد اقتصادی بالا نشان می دهد که وجود یک شرایط رقابتی آزاد که در آن قیمت ها توسط بازار تعیین شوند و عملکرد بازیگران هر رشته اقتصادی و صنعتی با ملاک بازده اقتصادی کار آنها سنجیده شود، الزامی می باشد. در این شرایط نقش دولت به جای قیمت گذاری تک تک کالاها به دفاع از رقابت آزاد و مبارزه با رفتارهای انحصارگرایانه بنگاه ها محدود می شود. بقیه کار به سادگی (و با موفقیت) بر عهده مکانیزم بازار و عرضه و تقاضا گذاشته می شود.

به اعتقاد بنده یکی از بزرگترین ضربه های وارد شده بر صنعت فولاد کشور و از موانع موجود بر ورود سرمایه و رشد این صنعت چه در بخش دولتی و خصوصی، رفتار مداخله جویانه دولت در حوزه قیمت گذاری محصولات فولادی بوده است. این عملکرد که تحت عناوینی مانند "تنظیم بازار" صورت گرفته، در عمل تنها به سیاست پابین نگاه داشتن قیمت تبدیل شده است. بارها در طول سال های گذشته مشاهده شده که در دوره هایی که سود حاصل از تبدیل شمش به محصول بیش از حد معمول افزایش یافته، دولت

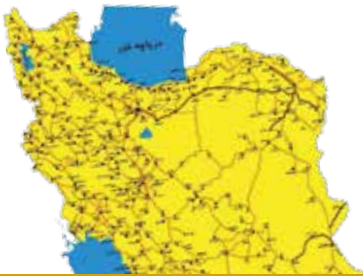
بانکها توجه ویژه ای به طرح های فولادی داشته باشند



قربان دانیالی
مدیر عامل سابق بانک صنعت و معدن

نگاه ها در این حوزه معطوف به بانک هاست. بانک ها و بالاخص بانک های توسعه ای می توانند ضمن توجه به سیاست های پولی و نظارتی بانک مرکزی، با اعطای تسهیلات به واحدهای موجه تولیدی و سرمایه گذاری، بخش خصوصی را از نظر مالی توانمند سازد. بدیهی است با توجه به محدودیت منابع، باید عنایت ویژه ای به اولویت بندی طرح های صنعتی مادر همچون فولاد و امر اعتبارسنجی در این صنایع جهت افزایش اطمینان از بازگشت منابع معطوف گردد.

امروزه کمتر واحد تولیدی را می توان یافت که جهت ایجاد، توسعه و یا تامین سرمایه در گردش نیاز به حمایت مالی نداشته باشد. با توجه به سهم اندک بازار سرمایه در تامین منابع سرمایه ای،



قرارداد ساخت کارخانه فولادسازی سیرجان بین ایران و ایتالیا امضا شد

قرارداد ساخت کارخانه فولادسازی به ظرفیت یک میلیون تن در منطقه سیرجان بین شرکت ایتالیایی تنوا (Tenova) و شرکت ایرانی - آلمانی MMTE امضا شد.

به گزارش چیلان به نقل از «فولاد نیوز»، ارزش این قرارداد در بخش ارزی ۷۹ میلیون یورو و در بخش ریالی بالغ بر ۳۰۰۰ میلیارد ریال است.

همچنین قرار است این پروژه تا مهرماه سال ۱۳۹۵ به بهره‌برداری برسد. در این پروژه شرکت مجتمع جهان فولاد سیرجان کارفرما بوده و دو شرکت تنوا و MMTE نیز پیمانکار پروژه هستند. همچنین علی عباسلو، مدیرعامل شرکت مجتمع جهان فولاد سیرجان نیز در این مراسم توضیح داد: در مجموع سه پروژه شامل تولید آهن اسفنجی، فولادسازی و تولید محصولات نوردی در منطقه سیرجان تعریف شده که پروژه آهن اسفنجی هم‌اکنون ۸۰ درصد پیشرفت فیزیکی دارد و قرار است تا پایان سال به بهره‌برداری برسد.

انرکیه گاززونه، معاون شرکت تنوا ایتالیا نیز در این مراسم با اشاره به سابقه فعالیت‌های این شرکت در صنعت فولادسازی ایران گفت: با وجود مشکلات بین‌المللی به وجود آمده به حضور خود در صنعت فولادسازی ایران ادامه می‌دهیم و در همین راستا چندین پروژه نیز در دست اجرا داریم.



مرکز آمار گزارش داد:

کاهش قیمت تیر آهن و میلگرد طی یک سال گذشته

در حالی که قیمت اغلب مصالح ساختمانی در نیمه اول سال ۹۲ نسبت به مدت مشابه سال قبل افزایش یافته که در مقایسه با نیمه دوم ۹۱ با کاهش مواجه بوده است.

به گزارش چیلان به نقل از فولاد نیوز، بر اساس نتایج طرح آمارگیری از متوسط قیمت مصالح ساختمانی، از سوی مرکز آمار ایران در نیمه اول ۹۲، تیر آهن نمره ۱۰ با ۲۷،۹ درصد دارای بیشترین کاهش در متوسط قیمت نسبت به دوره قبل بوده‌اند. همچنین، مقایسه متوسط قیمت در این دوره با دوره مشابه سال قبل نشان می‌دهد که بیشترین افزایش قیمت مربوط به ورق فایبر گلاس ساده به ضخامت ۱ تا ۱،۵ میلی‌متر با ۱۰،۶ درصد و کمترین افزایش قیمت مربوط ناودانی نمره ۱۰ با ۱،۲ درصد بوده است.



آهن و فولاد ارفع یزد به بهره‌برداری رسید

رییس سازمان صنعت، معدن و تجارت استان یزد گفت: شرکت آهن و فولاد ارفع اردکان یزد به عنوان بزرگترین واحد صنعتی در زمینه تولید محصولات فولادی در استان به بهره‌برداری رسید.

به گزارش چیلان به نقل از خبرگزاری ایسنا، محمد مهدی زارع ظرفیت تولید این واحد صنعتی را سالانه ۸۰۰ هزار تن شمش فولاد و ۸۰۰ هزار تن آهن اسفنجی بیان کرد.

وی افزود: این واحد در زمینی به مساحت حدود ۸۶۷ هزار مترمربع و زیربنای ۱۱۶ هزار و ۵۷۰ مترمربع و سرمایه‌گذاری ارزی بالغ بر ۱۳۳ میلیون یورو و سرمایه‌گذاری ریالی سه هزار و ۲۲۱ میلیارد ریال به بهره‌برداری رسیده است و در حال حاضر اشتغال ۸۲۵ نفر بطور مستقیم و پنج هزار نفر به صورت غیرمستقیم را فراهم کرده است.

زارع توضیح داد: پیمانکار عمده بخش احیای مستقیم شرکت آهن و فولاد ارفع، ایریتک - ایراسکو و پیمانکار عمده بخش فولاد سازی شرکت MCC چین است.

به گفته رییس سازمان صنعت، معدن و تجارت یزد همچنین فولاد خام تولید شده به مصرف واحدهای تولید نورد خواهد رسید و متعاقب آن، صنایع ساختمان‌سازی، پل سازی و غیره رشد خواهند کرد.



اخبار داخلی



مدیر مجتمع فولاد بافت اعلام کرد:

پیشرفت ۸۵ درصدی بخش احیای فولاد بافت

مدیر مجتمع فولاد بافت خبر داد: فولاد بافت در بخش احیای بیش از ۸۵ درصد پیشرفت فیزیکی دارد که با خرید تجهیزات این بخش تا اسفند امسال به بهره برداری می رسد. ریاضی افزود: برای اجرای این طرح تاکنون ۵۰ میلیارد تومان اعتبار ریالی و ۲۵ میلیون یورو اعتبار ارزی هزینه شده است که برای اجرای کامل آن به ۶۰ میلیارد تومان اعتبار دیگر نیاز است. وی از برنامه فولاد سازی در این مجتمع با مشارکت چینی ها خبر داد و افزود: هم اکنون ۲۲۰ نفر در این مجتمع مشغول کار هستند که با اجرای بخش احیاء زمینه اشتغال ۲۵۰ نفر دیگر فراهم خواهد شد. مجتمع فولاد بافت با ظرفیت تولید ۸۰۰ هزار تا یک میلیون تن فولاد در دوبخش احیاء مستقیم و فولاد سازی از سال ۱۳۸۶ شروع به فعالیت کرده است که در مجموع کل پروژه ۴۰ درصد پیشرفت فیزیکی دارد.



معامله ۵/۹ میلیون تن محصولات فولادی در بورس کالای ایران

در ۷ ماهه امسال حدود ۱۴ میلیون تن انواع کالا با ارزش ۳۹۲ هزار میلیارد ریال در بخش معاملات فیزیکی بورس کالای ایران مورد داد و ستد قرار گرفت. به گزارش چیلان، مدیر آمار و ارزیابی عملکرد بورس کالا گفت: در این تالار حدود ۵/۹ میلیون تن انواع محصولات فولادی برخی شرکتها از جمله فولاد مبارکه اصفهان، یک میلیون و ۷۰۰ هزار تن سنگ آهن صادراتی مورد معامله قرار گرفت.



مدیر عامل پاسارگاد فولاد نوید:

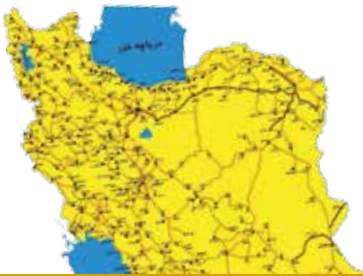
بازار صادراتی عراق و افغانستان را از دست ندهیم

مدیر عامل پاسارگاد فولاد نوید ضمن نامطلوب خواندن وضعیت بازار شمش و مقاطع فولادی گفت: بازار آهن با کمبود نقدینگی رو به رو است از این رو تولیدکنندگان اجازه ریسک در این بازار را به خود نمی دهند. وی بالا بودن قیمت قراضه را یکی از دلایل این وضع نامطلوب خواند و گفت: یکی از علل کمبود قراضه و بالا بودن قیمت آن، این است که بازار قراضه بازار هدفمندی نیست و هنوز به روش قدیمی اداره می شود به همین دلایل است که اکثر واحدهای تولید در حال زیان دادن هستند و یا از کمترین حاشیه سود برخوردار هستند.

سید عباس گلپایگانی در ادامه اضافه کرد: در حال حاضر پروژه‌های ساخت و ساز و عمرانی در کشور مشتری اول صنایع فولادی به شمار می روند ولی متأسفانه چند وقتی است که این پروژه‌ها به دلایلی تعطیل شده اند. وی ادامه این روند را باعث تعطیلی بسیاری از واحدهای تولیدی دانست و خواستار تصمیمات مجدانه دولت در خروج از وضعیت نامطلوب کنونی شد.

گلپایگانی افزود: در دولت گذشته بنا به دلایلی صادرات محصولات فولادی ممنوع شد و همین امر فولادسازان را با مشکلات عدیده ای مواجه کرد ولی شنیده ها خبر از لغو این ممنوعیت می دهد و آزاد شدن صادرات می تواند کمک های خوبی به فعالان این عرصه کند.

گلپایگانی خاطرنشان کرد: در حال حاضر کشورهایی مثل عراق و افغانستان تشنه محصولات ما هستند ما پتانسیل این را داریم که از طریق صنعت فولاد که یکی از صنایع مادر محسوب می شود بازار دیگر کشورها را نیز در دست بگیریم و درآمد ارزی ایجاد کنیم.



تولیدکنندگان سنگ آهن کشور به تولیدکننده و صادرکننده فولاد تبدیل شده‌اند

معاون بازاریابی و فروش فولاد مبارکه اصفهان با انتقاد از تولیدکنندگان مواد اولیه داخلی، اظهار داشت: در حال حاضر شرکت‌های تولیدکننده سنگ آهن کشور به جای تامین نیاز شرکت‌های فولادسازان بزرگ کشور، خود به تولیدکننده فولاد و حتی صادرکننده آن تبدیل شده‌اند و جالب‌تر آنکه برخی از سایت‌های تولیدی تاسیس شده، در مناطقی احداث شده است که فاقد آب مورد نیاز برای تولید بوده و از لحاظ اقتصادی نه تنها مقرون به صرفه نبوده که حتی از لحاظ کارشناسانه نیز غلط ارزیابی می‌شود. به گزارش چیلان، این فعال فولادی با بیان اینکه تولیدکنندگان سنگ آهن کشور باید فولادسازان داخلی را در اولویت عرضه محصولات خود قرار دهند بیان کرد: در حال حاضر شرکت‌های تولیدکننده فولاد داخلی نظیر فولاد مبارکه، فولاد هرمزگان و عموماً تولیدکنندگان اصلی فولاد در کشور با معضلات بسیاری در تولید مواجه شده‌اند. شریفی با بیان بعضی از دلایل کاهش مصرف فولاد پرداخت و گفت: بدلیل شرایط نامساعد اقتصادی میزان تولید در بسیاری از صنایع کشور نظیر صنعت خودرو و صنایع ساختمان کاهش یافته است. معاون بازاریابی و فروش فولاد مبارکه اصفهان تاکید کرد: فعالان عرصه صنعت فولاد در فضای فعلی اقتصادی چشم به راه اتفاقات مثبت در سطوح کلان اقتصادی هستند و با توجه به شرایط کنونی توان پیش‌بینی وضعیت زمستانی که در شرایط عادی بازار کم‌کشی برای صنعت فولاد بوده است از فعالان این صنعت گرفته شده است.

مجوز احداث ۸۲ طرح تولید فولاد در آذربایجان شرقی صادر شده است

رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت آذربایجان شرقی گفت: به دلیل انتقال تکنولوژی و ساخت قطعات فولادی با آخرین استانداردهای روز، اشتیاق زیادی برای سرمایه‌گذاری در این رشته در استان به وجود آمده است. وی اضافه کرد: علاوه بر آن وجود دانشگاه صنعتی سهند و چندین دانشکده فنی و مهندسی و سیل فارغ‌التحصیلان رشته‌های مربوطه توسعه صنایع مادر همچون فولاد در آذربایجان شرقی را پر رونق کرده است. محمدجعفر عظمایی اظهار کرد: جواز تاسیس بزرگ‌ترین طرح فولادی بخش خصوصی ایران در جاده آذرشهر تبریز و در زمینی به مساحت یک میلیون و ۲۰۰ هزار متر مربع صادر شده و سرمایه‌گذاران سرمایه‌ای ۴۰۰ میلیون یورویی را وارد چرخه راه‌اندازی این صنعت کرده‌اند. این مجموعه عظیم در حال احداث، صادرات قطعات فولادی را در برنامه دارد. وی خاطر نشان کرد: هم‌اکنون مجوز تاسیس و احداث ۸۲ طرح تولید محصولات فولادی صادر شده و عملیات احداث و تکمیل بیشتر این طرح‌های فولادی در نقاط مختلف آذربایجان شرقی ادامه دارد. عظمایی تصریح کرد: در مجموع، این طرح‌های فولادی حدود ۵۰ هزار میلیارد ریال سرمایه‌گذاری بخش خصوصی را جذب و راه‌اندازی ۸۲ طرح برای بیش از ۵ هزار نفر به طور مستقیم و ۵ هزار نفر به طور غیر مستقیم اشتغال ایجاد می‌کند. رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت آذربایجان شرقی گفت: مهمترین مزیت صنایع فولاد به بهره‌برداری رسیده و یا در حال اجرای استان این است که این تجهیزات و تکنولوژی استانداردهای موجود جهان دارا هستند و انتقال تکنولوژی از کشورهای صاحب نام تولید فولاد صورت گرفته و این موضوع، توانمندی خوبی برای واحدهای فولادی استان به وجود آورده است.





اخبار خارجی



مشکل مازاد ظرفیت تولید فولاد در چین

صنعت فولاد چین همچنان با مازاد ظرفیت روبروست. در حال حاضر محصولات با ارزش افزوده بالا نیز از مازاد ظرفیت رنج می برند در حالی که پیش از این با کمبود عرضه روبرو بودند. با این حال باز هم پروژه های جدید زیادی در حال ساخت یا برنامه ریزی هستند.

سال های اخیر کارخانه های بسیاری با حمایت دولت و بانک ها برای تولید محصولات فولادی با ارزش افزوده بالا اقدام نمودند. بدین ترتیب میزان تولید محصولات نهایی فولاد افزایش شدیدی خواهد داشت در حالی که تقاضای آن محدود است. این امر موجب مازاد عرضه و جنگ قیمت می شود.

لازم به ذکر است که ظرفیت تولید ورق گالوانیزه در چین سال ۲۰۰۲ معادل ۳ میلیون و ۲۰۰ هزار تن بود و حال به ۶۶ میلیون و ۵۲۰ هزار تن رسیده است. دولت مرکزی چین باید برای کنترل تولید فولاد همکاری بیشتری با دولت های محلی داشته باشد.



عمان خط جدید تولید میلگرد راه اندازی می کند

یک پروژه خط تولید میلگرد در شمال عمان با هزینه ای بالغ بر ۲۷۰ میلیون دلار تاسیس می شود. این پروژه شامل یک خط تولید یک میلیون و ۲۰۰ هزار تن بیلت در سال نیز می باشد که خط تولید ۷۰۰ هزار تن میلگرد در سال را از نظر مواد اولیه تامین می کند و مازاد تولید بیلت در بازار داخلی فروخته خواهد شد. این خط تولید در سپتامبر ۲۰۱۵ آغاز به کار خواهد نمود. این کارخانه برای بازار داخلی عمان اهمیت زیادی دارد و یک عرضه کننده بزرگ فولاد در این کشور خواهد بود.

علاوه بر این پروژه، خطوط تولید دیگری در شمال عمان در حال راه اندازی است از جمله تولید ۱/۴ میلیون تن میلگرد در سال بر پایه احیای مستقیم آهن، همچنین برنامه دو برابر کردن ظرفیت تولید یک کارخانه تولید میلگرد به ۶۰۰ تا ۷۰۰ هزار تن در سال از جمله این برنامه هاست.



ثبات قیمت فولاد طی سه ماه آینده

در آخرین نظرسنجی استیل ایندکس از بازارهای فولاد دنیا امید ها به بهبود تقاضای فولاد کمی بالا رفت. البته ۶۰ درصد معتقدند قیمت فولاد سه ماه آینده در ثبات می ماند.

به گزارش چیلان به نقل از فولاد نیوز، در امریکای شمالی بیش از ۲۰ درصد حاضرین در نظرسنجی منتظر بهبود تقاضای فولاد بودند و در اروپا نیز امید به بهبود تقاضا بالا رفت. در مقایسه در آسیا ۹۰ درصد حاضرین در نظرسنجی تقاضا را با ثبات و مابقی روند آن را نزولی دیدند. در حالی که هفته قبل ۴۰ درصد امید به رشد تقاضای فولاد در سه ماه آتی داشتند. در سطح جهان تعداد کمتری از حاضرین در نظرسنجی نسبت به هفته قبل امید به بهبود قیمت فولاد داشتند و اغلب ثبات بازار را پیش بینی کردند. ۱۰ درصد حاضرین در نظرسنجی موجودی فولاد باثباتی اعلام کردند. در امریکای شمالی ۶۰ درصد از کاهش موجودی انبار ها خبر دادند و در اروپا اغلب شرکت کنندگان در نظر سنجی اظهار داشتند موجودی فولادشان نسبت به هفته قبل ثبات داشته است.



صادرات و واردات فولاد جهان در ثبات

میزان صادرات فولاد در سطح جهان نیمه نخست سال تغییری جزئی نسبت به سال گذشته داشته به طوری که افزایش صادرات مقاطع با کاهش صادرات لوله و محصولات نیمه تمام جبران شد.

به گزارش چیلان به نقل از فولاد نیوز، از طرفی صادرات ورق فولادی در این مدت نسبتاً با ثبات بود. این آمار به دست آمده توسط موسسه بین المللی آمار صنعت فولاد مربوط به ۲۷ کشور عضو اتحادیه و ۳۳ قدرت اصلی بازار فولاد جهان از جمله چین، ژاپن، کره، هند، امریکا، برزیل، ترکیه، روسیه و اوکراین است.

این ۵۰ کشور در مجموع ۱۵۲ میلیون و ۶۰۰ هزار تن محصولات نیمه تمام فولادی، محصولات نوردی و لوله در ۶ ماه نخست سال صادر کردند که نسبت به مدت مشابه سال ۲۰۱۲ حدود ۰/۴ درصد رشد داشت. از طرفی مجموع واردات فولاد به این کشور ها در مدت فوق ۱۰۳ میلیون و ۱۰۰ هزار تن بوده که کمتر از یک درصد نسبت به نیمه اول سال قبل بهبود داشت.



بخش انعکاس چیلان، گزارشی کوتاه از مهمترین اقدامات و فعالیت‌های انجمن است که جهت اطلاع و همکاری اعضای محترم انجمن در هر شماره از نشریه منتشر می‌شود. علاقه‌مندان می‌توانند برای کسب اطلاعات تکمیلی و اطلاع از سایر اقدامات انجام شده، با دفتر انجمن در تماس باشند.



اقدامات انجمن برای جلوگیری از رقابت ناسالم بین واحدهای تولیدی

پس از عرضه‌های غیر منتظره شرکت‌های ذوب آهن اصفهان و فولاد خوزستان که واکنش تولیدکنندگان بخش خصوصی را به دنبال داشت، انجمن ضمن پیگیری موضوع از سازمانهای مختلف تلاش نمود تا از ایجاد رقابت ناسالم بین واحدهای تولیدی جلوگیری نماید. در این راستا اقدامات زیر توسط انجمن بعمل آمد:

اعتراض انجمن به عنوان نماینده بخش خصوصی فولاد، استدلال‌های آقای یزدی زاده، مدیر فروش ذوب آهن اصفهان و اظهارات مسئولین وزارت صنعت، معدن و تجارت ارائه و مقرر شد تدابیر لازم برای عرضه صدرصدی شمش فولاد خوزستان در بورس کالا اتخاذ گردد.

میلگرد. این جلسات به طور مرتب ادامه خواهد یافت. مکاتبه با جناب آقای سینیکی، معاون توسعه بازرگانی داخلی وزارت صنعت، معدن و تجارت. در این مکاتبه اعلام شده است که در شرایط موجود، تقاضای فولاد کشور به شدت متأثر از عدم تخصیص بودجه‌های عمرانی، کاهش جدید ساخت و ساز جدید مسکن، توقف مسکن مهر و ... قرار گرفته است و به نحو بی‌سابقه‌ای متقاضیان همیشگی برای خرید غایب‌اند به طوری که انبار کارخانجات مملو از محصولات است. در این بین اتفاقاتی ممکن است در حال شکل‌گیری باشد که رقابت ناسالم واحدهای تولیدی و کاهش شدید قیمت‌ها را به دنبال خواهد داشت. انجمن ضمن هشدار نسبت به این رقابت ناسالم یادآور شده است: «خطری که در شرایط رقابت ناسالم قیمتی و تنزل لجام گسیخته قیمتی وجود دارد، بحرانی است که به تبع بازار فولاد به سایر بخش‌های اقتصادی بزرگ کشور سرایت خواهد نمود»



برگزاری جلسه‌ای با حضور مدیر فروش شرکت ذوب آهن اصفهان، اعضاء هیئت مدیره انجمن و مسئولین دفتر تنظیم بازار وزارت صنعت، معدن و تجارت که در این جلسه

برگزاری جلسه‌ای با حضور مدیران فروش شرکت‌های تولیدکننده فولاد خام و مصرف‌کنندگان عمده شمش فولادی به منظور حصول تفاهم نظر در خصوص کف قیمتی شمش و

پیگیری انجمن برای کاهش برخی مراحل ترخیص مواد اولیه واحدهای تولیدی

در راستای پیگیری‌های انجمن برای اجرایی شدن بسته حمایتی گمرک جمهوری اسلامی ایران در خصوص کاهش برخی مراحل ترخیص مواد اولیه واحدهای تولیدی، انجمن در مکاتبه‌ای با رئیس کل گمرک نسبت به برخی دوباره کاری‌ها در فرآیند ورود مواد اولیه به کشور اعتراض کرد. انجمن در این نامه با اشاره به یک نمونه از

این موارد آورده است: «بخش قابل توجهی از خریدهای خارجی شرکت‌های فولادی که از محل یک سفارش خرید و یک اعتبار اسنادی انجام می‌پذیرد معمولاً در چند یا چندین قسمت به گمرک وارد می‌شوند و متأسفانه برای هر محموله نمونه‌های جداگانه به آزمایشگاه استاندارد ارسال و تأییدیه‌های جداگانه‌ای (برای یک کالا، یک پروفرما و یک ثبت سفارش و یک

اعتبار) صادر می‌گردد که این پروسه علاوه بر اتلاف وقت و طولانی شدن مدت ترخیص کالا، موجب تحمیل هزینه‌های مضاعف به تولیدکنندگان فولاد کشور می‌گردد.» انجمن در پایان مکاتبه خود ضمن اعلام آمادگی برای برگزاری جلسات کارشناسی در این خصوص خواستار اجرای بهتر بسته حمایتی گمرک جهت حمایت از تولید شد.

موفقیت‌های صادراتی انجمن

واحدهای تولیدی به صورت یکجا یا دفعات متناوب
 < تمدید مجوزهای صادراتی برای شرکت‌های دارای مجوز صادراتی قبل از مهر ماه سال جاری
 < اعطای سهمیه مجدد صادراتی برای واحدهای تولیدی که از سهمیه تخصیص یافته خود استفاده کامل نمایند.

گزارش کامل اقدامات انجام شده پیرامون صادرات محصولات فولادی در صفحات آتی همین شماره از نشریه آمده است.

انجمن فقط برای تولیدکنندگان محصولات فولادی

< دریافت ۳۶۰ هزار تن سهمیه صادراتی در ۳ مرحله برای میلگرد، تیرآهن و ورق فولادی به منظور صادرات بخش خصوصی تا پایان سال جاری
 < آزادسازی صادرات نبشی، ناودانی و سپری فقط برای تولیدکنندگان این محصولات
 < قابل انجام شدن سهمیه صادراتی

به دنبال تلاش‌های انجمن برای متقاعد کردن مسئولین وزارت صنعت، معدن و تجارت برای آزادسازی صادرات محصولات فولادی در شرایط رکودی فعلی که گزارش آن از طریق بولتن «اخبار فولاد» و نشریه چیلان به اطلاع اعضاء انجمن رسید، مکاتبات و مذاکرات متعددی برای دستیابی به این مقصود صورت پذیرفت که منتج به موفقیت‌هایی گردید که مهمترین آنها به صورت تیتروار عبارتند از:
 < صدور مجوز صادراتی با محوریت

حضور فعال انجمن در کارگروه فولاد

همچنین در این جلسات و با توجه به در پیش بودن فصل سرما بر لزوم تامین گاز کارخانجات فولادی تاکید شد و انجمن موظف گردید اطلاعات مصرف واحدهای تولیدی را به وزارت صنعت، معدن و تجارت منعکس نماید.

متمركز بود که انجمن ضمن اعلام نظرات و مواضع خود، بر لزوم آزاد سازی صادرات یا افزایش سهمیه های صادراتی به عنوان راهکار مناسب برای ادامه حیات تولید کنندگان تاکید نمود که خوشبختانه با موفقیت هایی نیز همراه بود که به اطلاع مخاطبان گرامی رسیده است.

جلسات کارگروه های اصلی و فرعی (فنی - تخصصی) فولاد در دولت جدید نیز ادامه یافت که انجمن به عنوان عضو ثابت این کارگروه حضوری فعال و موثر در آنها داشت. جلسات مذکور بر صادرات محصولات فولادی و اتخاذ تدابیر لازم برای خروج بازار فولاد از رکود

برگزاری دومین جلسه کمیسیون فنی تدوین استاندارد شمش و اسلب در انجمن

دبیر انجمن در آن حضور داشتند، حاضرین به بیان نقطه نظرات خود در خصوص چگونگی تدوین استاندارد بیلت پرداختند و مقرر شد جلسات بعدی طوری برنامه ریزی شود که از نقطه نظرات سایر شرکت‌های بخش خصوصی نیز استفاده گردد. همچنین با توافق حاضرین قرار شد سرعت تدوین استاندارد افزایش یابد به طوری که استاندارد بیلت، بلوم و اسلب تا پایان سال جاری نهایی گردد.

شایان ذکر است انجمن از ماههای پایانی سال ۹۱ و با توجه به عرضه شمش های با کیفیت ضعیف توسط واحدهای بدون آزمایشگاه و به منظور حفظ اعتبار تولیدکنندگانی که کالای با کیفیت تولید می کنند، پیگیر تدوین استاندارد خصوصاً برای شمش های تولیدی و وارداتی می باشد.



استاندارد بیلت و بلوم تهیه شده توسط شرکت فولاد خوزستان در محل انجمن برگزار گردید. در این جلسه که نمایندگانی از برخی از شرکت‌های عضو انجمن، شرکت فولاد خوزستان، مسئولین سازمان استاندارد و

پس از انتخاب اعضای کمیسیون فنی تدوین استاندارد بیلت، بلوم و اسلب و برگزاری نخستین جلسه این کمیسیون که گزارش آن در شماره قبل نشریه چیلان به اطلاع مخاطبان گرامی رسید، دومین جلسه کمیسیون مذکور جهت بررسی پیش نویس

برگزاری چهارمین جلسه مدیران عامل و بازرگانی شرکت‌های بزرگ فولادی

در تاریخ ۹۲/۰۴/۳۰ در دفتر تهران مجتمع فولاد مبارکه اصفهان برگزار گردید. در این جلسه علاوه بر دبیر انجمن، مدیران عامل شرکت‌های فولاد مبارکه، فولاد خوزستان، فولاد خراسان و فولاد کاوه جنوب و معاونین بازرگانی و خرید شرکت‌های فوق به همراه نماینده شرکت ذوب آهن اصفهان حضور داشتند که گزارشی از اقدامات انجام شده و در حال انجام انجمن در خصوص مصوبات جلسات قبل ارائه گردید و سپس حاضرین به بیان مسائل اساسی واحدهای بزرگ فولادسازی کشور پرداختند.



تامین نیازهای اساسی و اصلی کارخانجات بزرگ فولادی، چهارمین جلسه مدیران عامل و بازرگانی شرکت‌های بزرگ فولادی

با توجه به افزایش قیمت مواد اولیه شرکت‌های بزرگ فولادی خصوصاً سنگ آهن و به منظور اتخاذ استراتژی واحد در

۲۹

برگزاری جلسه بین شرکت‌های بزرگ فولادی و ایمیدرو با هماهنگی و محوریت انجمن

مواد اولیه واحدهای فولادی، سودآوری شرکت‌های فولادی و معدنی و سایر اطلاعات مورد نیاز برای طرح در جلسه مذکور، طی یک جلسه مفصل کارشناسی بین معاونین خرید شرکت‌های بزرگ فولادی و دبیر و کارشناسان انجمن که بیش از ۸ ساعت به طول انجامید، تهیه و تنظیم شد که با مورد توجه رئیس هیئت عامل ایمیدرو نیز قرار گرفت.

و قراردادی در پرداخت حق انتفاع، عدم توازن در تولید و همچنین سودآوری زنجیره فولاد و راهکارهای خروج از رکود فعلی بازار فولاد در این جلسه مطرح گردید. رئیس هیئت عامل ایمیدرو نیز با تأکید بر لزوم حمایت از صنعت فولاد در شرایط کنونی قول داد مسائل مطرح شده را پیگیری و حل و فصل نماید. شایان ذکر است اطلاعات مربوط به روند قیمتی

پس از برگزاری چهارمین جلسه مدیران عامل و بازرگانی شرکت‌های بزرگ فولادی و با توجه به اهمیت تبادل نظر با رئیس هیئت عامل ایمیدرو، جلسه‌ای با هماهنگی و محوریت انجمن و با حضور مدیران فوق در دفتر ایشان برگزار شد و مسائل مربوط به خرید مواد اولیه به ویژه سنگ آهن و شرایط قراردادهای پیشنهادی شرکت‌های معدنی، الزامات قانونی

برگزاری جلسات هم‌اندیشی انجمن و بورس کالای ایران

استاندارد میلگرد» برگزار شد. در این جلسات که فضایی کاملاً صمیمی و دوستانه داشت، اعضای هیئت مدیره و دبیر انجمن و معاونین و مدیران بخش‌های ذیربط بورس کالا حضور داشتند که به بیان نقطه نظرات خود پیرامون موضوع جلسات پرداختند. ضمناً در این جلسات، انجمن ضمن تقدیر از اقدامات بورس کالا برای مشورت با تشکل‌های صنفی، بر حل مسائل اعضای انجمن از جمله پذیرش، ضمانت‌ها و غیره تأکید کرد. همچنین با توافق حاضرین مقرر شد این جلسات به صورت منظم ادامه یابد.



ابزارهای مالی جدید در معاملات فولاد، نخستین و دومین جلسه هم‌اندیشی انجمن و بورس کالا با محوریت بررسی «قراردادهای آتی میلگرد» و «قراردادهای سلف موازی

در راستای برنامه‌های انجمن برای تعامل بیشتر و سازنده‌تر با نهادهای مرتبط با بازار و صنعت فولاد و با توجه به اقدامات بورس کالای ایران پیرامون طراحی و راه‌اندازی

صادرات فولاد

از ممنوعیت تا آزادی مشروط

صادرات فولاد را منطقی ندانست و تصریح کرد: هم اکنون با توقف صادرات محصولات فولادی، باید به این موضوع فکر کرد که آمار صادرات فولاد ظرف ماه‌های آتی به صفر می‌رسد، در حالی که یکی از هدف‌گذاری‌های وزارت صنعت، معدن و تجارت ارتقای صادرات غیرنفتی کشور و ارز آوری بوده است.

محدودیت

انتقادات تولیدکنندگان و فعالان صنعت فولاد به این مصوبه جنجال برانگیز از طریق رسانه‌ها به گوش مسئولین دولت رسید. یک روز پس از نشست خبری انجمن، فولاد از لیست کالاهای ممنوعه صادراتی خارج شد. این بار صادرات مقاطع فولادی ممکن شده بود اما با پرداخت عوارض ۴۰ درصدی برای تیرآهن، میلگرد و گندله و ۵۰ درصدی برای ورق فولادی و کنسانتره سنگ‌آهن. عوارضی که به اعتقاد بسیاری از کارشناسان و فعالان فولاد تفاوتی با ممنوعیت کامل آن نداشت.

بار دیگر صدای انتقادات بلند شد. جهانبخش شکری، رئیس هیئت مدیره جهان فولاد غرب و عضو این انجمن با اشاره به این مطلب که تولیدکنندگان فولاد سال‌های زیادی برای به دست آوردن بازارهای صادراتی زحمت کشیده‌اند، گفت: ممنوعیت و محدودیت صادرات محصولات فولادی در شرایطی تصویب شده است که بسیاری از واحدهای تولیدکننده فولاد از ارز مرجع یا دولتی برای واردات مواد اولیه خود استفاده نکرده‌اند و اصولاً یکی از اعتراضات ما همواره عدم دسترسی به نرخ ارز مرجع یا دلار اتاق مبادله‌ای بوده است.

سیدرضا شهرستانی، عضو سابق هیئت مدیره انجمن و رئیس هیئت مدیره شرکت کلاچ نیز ضمن انتقاد از تصمیمات لحظه‌ای و در جریان قرار ندادن تولیدکنندگان گفت: به نظر می‌رسد که باید برای تعرفه و عوارض فولاد در یک بازه بلند مدت مثلاً برای ۱۰ سال آتی

ممنوعیت، محدودیت، سهمیه بندی و حالا آزادی مشروط. این مسیری است که دولت برای صادرات محصولات فولادی ترسیم کرده است. نقطه آغازش به اوایل آبان ماه سال قبل باز می‌گردد، جایی که ۵۲ قلم کالا از جمله میلگرد، تیرآهن، ورق و سایر مقاطع فولادی در لیست سیاه صادرات قرار گرفت. این اقدام در حالی صورت پذیرفت که در هفته اول آبان ماه سال قبل، وزیر صنعت، معدن و تجارت وقت با استناد به آمارهای جهانی و اینکه محصولات فولادی داخلی بازار جهانی دارد، ابراز امیدواری کرد که جمهوری اسلامی ایران در حوزه فولاد به زودی به یکی از صادرکنندگان تبدیل شود چرا که ارز آوری فولاد بسیار مهم است. اما تنها یک هفته از این آرزوی مهندس غضنفری نگذشته بود که صادرات فولاد به کلی ممنوع شد!

ممنوعیت

به محض اعلام خبر ممنوعیت صادرات محصولات فولادی، تولیدکنندگان فولاد طی یک نشست خبری در انجمن صنفی خود اعتراض خود به این تصمیم ناگهانی را اعلام کردند. دبیر انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران با اشاره به اینکه کار فولاد در کشور متکی به صادرات و واردات به صورت همزمان است، اظهار داشت: همان طور که باید مواد اولیه را وارد کرد، باید بخشی از تولیدات نهایی را نیز صادر کرد و همان گونه که واردات را با سیاست‌های اشتباه نمی‌توان مدیریت کرد، صادرات نیز لازمه حیات برای تولیدکنندگان و کشور است.

نایب رئیس انجمن تولیدکنندگان فولاد نیز در آن نشست از رشد ۷۳ درصدی صادرات تیرآهن، ۲۷ درصدی میلگرد و ۵۵ درصدی ورق در شش ماهه نخست سال ۹۱ نسبت به مدت مشابه سال ۹۰ خبر داد و با اشاره به این آمار که صادرات محصولات فولادی به طور متوسط ۵۸ درصد رشد داشته است، مصوبه دولت در راستای توقف



برنامه ریزی کرده و عرضه و تقاضا را تطبیق داد.

در این میان انجمن تولیدکنندگان فولاد با ارسال نامه ای به وزیر صنعت، معدن و تجارت هشدار داد که تداوم محدودیت های شدید صادرات و عدم ایفای تعهدات صادراتی نه تنها اعتبار و وجهه صادرکنندگان در بازارهای هدف را خدشه دار خواهد نمود، بلکه موجب ضرر و زیان و نیز دعوای مختلفی را در مراجع قضایی بین المللی و از دست دادن این بازارها که با تحمل هزینه و وقت بسیار حاصل گردیده نیز خواهد شد. انجمن در این نامه تاکید کرد که ممنوعیت های اسمی و عملی صادرات برای برخی از واحدهای تولیدی به منزله توقف واردات بخشی از مواد اولیه آنها و به تبع آن تعطیلی تولید خواهد بود.

انجمن از طرق دیگر نیز مذاکرات و پیگیری های خود را فشرده تر و جدی تر ساخت. نتیجه آن شد که به برخی از تولیدکنندگان که تعهد صادراتی یا محموله ای در گمرک داشتند اجازه داده شد تا بر اساس حجم معینی صادرات کنند. همچنین با مصوبه ستاد تنظیم بازار، صادرات فولاد در بخش خصوصی در مکانیسم کنترلی انجمن قرار گرفت.

سهیمیه بندی

جلسات کارگروه فولاد در سال ۹۲ در خصوص صادرات با دفاع انجمن از صادرات شرکت های متقاضی بر اساس دو فلسفه صادرات فولاد در بازار راکد فعلی و همچنین نیاز ارزی شرکت های بخش خصوصی برای تامین مواد مولیه و قطعات و ماشین آلات آغاز گردید و نهایتاً تصمیم بر آن شد که مجوز صادرات در چهار فصل صادر شود و میزان این مجوز اولاً نسبتی از تولید باشد و ثانياً به تناسب میزان عرضه شرکت ها در بورس کالا و بر اساس فرمولی مشخص تعیین گردد.

بدین ترتیب نظام سهیمیه بندی برای صادرات فولاد شکل گرفت که تاکنون نیز ادامه دارد. بر اساس این روش، درخواست های صادرات توسط شرکتهای متقاضی می بایست به انجمن تولیدکنندگان فولاد ارسال شود و این انجمن پس از بررسی و تایید درخواست یاد شده، مراتب را به وزارت صنعت، معدن و تجارت منعکس نماید. درخواست انجمن پس از بررسی و تصویب در کارگروه فولاد به سازمان توسعه تجارت و از آنجا به گمرک ابلاغ شده و سپس شرکت ها می توانند برای دریافت مجوز صادرات خود اقدام کنند.

سهیمیه نخست صادرات محصولات فولادی ۳۰ هزار تن برای ۳ ماهه ابتدایی سال ۹۲ اعلام شد که بلافاصله پس از تصویب، به ۲۳ تولیدکننده توسط انجمن تولیدکنندگان فولاد تخصیص داده شد. این میزان به قدری برای صادرکنندگان بخش خصوصی ناچیز بود که برخی از واحدهای تولیدی عطای صادرات را به لقای بخشیدند. سهیمیه های ۱۰۰ یا ۲۰۰ تنی که برای این واحدها در نظر گرفته شده بود، صرفه اقتصادی صادرات را برایشان بی معنی می کرد. اما مسئولین دولت با وجود رکود بازار داخلی همچنان بر کنترل سخت گیرانه صادرات مقاطع فولادی با هدف تامین نیاز داخل اصرار می ورزیدند

نظام سهیمیه بندی که پس از تغییر رویه های متعدد روی کار آمده بود، به تدریج مشکلات اجرایی خود را نشان داد که البته برخی از آنها همچنان ادامه دارد؛ از بوروکراسی های اداری گرفته تا عدم همکاری سازمان های مختلف و حتی اعمال سلیقه های گمرکی!

با روی کار آمدن دولت جدید و تاکید ویژه رئیس جمهور و وزیر صنعت، معدن و تجارت بر تسهیل صادرات غیر نفتی و حمایت از

صادرکنندگان، تلاش های انجمن تولیدکنندگان فولاد نیز شدت گرفت تا رویکردها در وزارت صنعت، معدن و تجارت هم به سمت رفع موانع صادراتی تغییر پیدا کرد.

در مهر ماه سال جاری ۱۸۰ هزار تن سهمیه صادراتی دیگر نیز برای استفاده تا پایان سال جاری به تولیدکنندگان فولاد بخش خصوصی اختصاص یافت. شرکتهای متقاضی صادرات با این مصوبه تحرکی نو یافتند و برنامه های افزایش تولید خود را تنظیم کردند. برخی از کارخانجات که با توجه به رکود بازار داخلی و سهمیه های ناچیز صادراتی مجبور به کاهش شیفت های خود شده بودند، کارگران را فرا خوانده و از شیفت های کاری خود را با هدف صادرات از یک به دو یا سه شیفت افزایش دادند.

آزادی مشروط

در حال حاضر رکود روزافزون بازار داخلی که مهمترین دلیل آن توقف یا کاهش پروژه های عمرانی محسوب می گردد، تولیدکنندگان فولاد بیشتری را به سمت صادرات کشانده است. از سوی دیگر با توجه به تعامل مثبتی که بین وزارت صنعت، معدن و تجارت و انجمن تولیدکنندگان فولاد شکل گرفته است، به تازگی ۱۸۰ هزار تن سهمیه صادراتی دیگر برای متقاضیان جدید مصوب شده که منتظر تخصیص انجمن و تصویب کارگروه فولاد است. به صادرکنندگانی هم که کل سهمیه خود را استفاده نمایند، سهمیه مجدد صادرات اختصاص خواهد یافت البته به شرط آنکه بازار داخل ملتهب نباشد و این یعنی آزادی مشروط برای صادرات فولاد.

این فضای جدید و البته تلاش های گسترده مسئولین انجمن تولیدکنندگان فولاد موفقیت های صادراتی دیگری را نیز برای فولادی ها به ارمغان آورده است از جمله:

- صدور مجوز صادراتی با محوریت انجمن فقط برای تولیدکنندگان محصولات فولادی
- اعطای سهمیه مجدد صادراتی برای واحدهای تولیدی که از سهمیه تخصیص یافته خود استفاده کامل نمایند.
- تمدید مجوزهای صادراتی برای شرکتهای دارای مجوز صادراتی قبل از مهر ماه سال جاری
- کاهش مراحل اداری و استعلامی لازم برای صدور مجوزهای صادراتی
- قابل انجام شدن سهمیه صادراتی واحدهای تولیدی به صورت یکجا یا دفعات متناوب
- رفع مشکل مقرراتی صادرات نیشی، ناودانی و سپری با جداسازی آنها از مقاطع تیر آهن A و H
- آزادسازی صادرات نیشی، ناودانی و سپری صرفاً برای واحدهای تولیدی محصولات مزبور

با این اوصاف و با توجه به تاکید مقام معظم رهبری بر صادرات غیر نفتی و نگاه ویژه دولت تدبیر و امید به این مقوله، تولیدکنندگان فولاد امیدوارند که در شرایط سخت و رکودی فعلی، از بازارهای صادراتی برای چرخیدن چرخ تولید کارخانه خود کمک بگیرند. البته در عین حال نگران آنند که مبادا دغدغه تنظیم بازار داخلی و تصمیمات ناگهانی سابقه دار برنامه های صادراتی آنان را مختل نماید! تصمیماتی که فقط به ضرر بخش خصوصی تمام نمی شود و به میزان زیادی دولت را از دستیابی به اهداف بلندمدتی که برای توسعه صنعتی، افزایش اشتغال و رونق اقتصادی در نظر دارد باز خواهد داشت.



بازار هوشمند آهن آلات

سامانه ملی بازار هوشمند آهن آلات ایرانیان به اسم مخفف «بها» به همت وزارت صنعت، معدن و تجارت، انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران و اتحادیه کشوری صنف فروشندگان آهن و فولاد شروع به فعالیت کرده است. هدف از اجرای طرح بازار هوشمند آهن آلات، حذف واسطه‌ها از بازار آهن و فولاد، دسترسی سریع خریداران و فروشندگان به اطلاعات بازار و کاهش هزینه‌های خرید و فروش آهن و فولاد است. خریدار در این سیستم می‌تواند با مراجعه به سایت سامانه بها به آدرس اینترنتی www.bahatrade.ir سفارش خرید دهد و محصول مورد نیاز خود را از فروشنده‌ای که پایین‌ترین قیمت را پیشنهاد داده است خریداری کند. در این گزارش نظرات رئیس انجمن تولیدکنندگان فولاد، رئیس اتحادیه کشوری آهن فروشان و مدیر عامل بها در خصوص این سامانه معاملاتی در بازار فولاد را مطالعه بفرمایید.

مزیت خرید و فروش در هر تناژ

■ دکتر بهرام سبحانی
رئیس انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران

صنعت فولاد باید به سمت و سوی استانداردهای جهانی رود و از بازارهای سنتی فاصله بگیرد. امروز ساده ترین بازارهای الکترونیکی با خریدهای الکترونیکی در انواع و اقسام کالاها صورت می‌گیرد که با استقرار سامانه طرح ملی بازار هوشمند آهن آلات خواستار الکترونیکی کردن معاملات در بازار آهن و فولاد هستیم. با وجود این بازار الکترونیکی، تامین کنندگان و خریداران می‌توانند با یکدیگر تبادل اطلاعات داشته و معاملات مورد نظر خود را به سهولت انجام دهند.

در این سیستم دو طرف معامله از مزیت های بالایی برخوردار هستند و بسیاری از هزینه های اضافی را پرداخت نمی‌کنند و مهمتر از همه اینکه صرفه جویی در زمان و دیگر هزینه ها از جمله حمل و نقل از دیگر مزایای آن خواهد بود.

سامانه ملی بازار هوشمند آهن آلات ایران، شفافیت عملیات در مبادلات تجاری را تسریع بخشیده و البته با تایید دستگاه‌های نظارتی صحت معاملات را بیش از پیش برای خریداران به وجود خواهد آورد.

راه اندازی بازار هوشمند آهن آلات ایران «بها» به هیچ وجه موازی با عملکرد بورس کالا نیست بلکه در بورس تولیدکنندگان و خریداران عمده با یکدیگر معامله می‌کنند ولی در این سامانه فروشندگان بازار و خریداران خرد در هر تناژی می‌توانند معاملات خود را دنبال کنند. در این سامانه الکترونیکی، هر فردی می‌تواند با توجه به نیاز خود اقدام به خرید کند در حالیکه در بورس یک طرف تولید کننده و یک طرف خریدار وجود دارد. همچنین کف خرید در بورس محدود و اعتبارسنجی مشتریان نیز روند پیچیده‌ای را طی می‌کند. البته در آغاز استقرار بورس کالا ابهاماتی مطرح و مردم و فعالان اقتصادی انتقاداتی را عنوان می‌کردند که با اجرایی شدن آن تمام ابهامات برطرف و بازار به سمت رقابتی شدن پیش رفت. طرح «بها» نیز ممکن است با ابهاماتی همراه باشد. مسئولان باید تمام تلاش خود را برای شناسایی این سامانه انجام دهند تا خریداران و تولیدکنندگان با مراجعه به آن ضمن ثبت نام، معاملات خود را در فضایی امن انجام دهند.

مستندسازی و حل مسائل مالیاتی

■ محمد آزاد

رئیس اتحادیه کشوری آهن فروشان

شاید هنوز بعضی از تولیدکنندگان هم معتقد به این پرتال نباشند به همین طریق توزیع کنندگان هم ممکن است معتقد به ورود به آن نباشند. ما الان شروع به آموزش و فرهنگ سازی کرده ایم و داریم روی افکار بازار خودمان کار می کنیم که اگر شما بیایید در بازار الکترونیک قرار بگیرید هم یک مقداری کالا مناسبتر و ارزانتر به دست شما می رسد و هم مسائل مالیاتی حل می شود آن ها هم راحت می توانند به مصرف کننده خودشان بفروشند.

بنده به عنوان نماینده اتحادیه کشوری در سایت بها حضور دارم. چون استان ها به من نمایندگی حضور در این بازار الکترونیک دادند، آنها آمادگی این را دارند که وارد چرخه بازار هوشمند آهن آلات بشوند ولی در شروع کار واقعا هر کسی شاید برایش معلوم نباشد نحوه معاملات چگونه است باید یک عده ای را تشویق و ترغیب کنیم که عضویت در سایت را بپذیرند و تولید کنندگانی هم باشند که محصولاتشان را در سایت عرضه کنند، به محض اینکه معاملات انجام شود یک جریان در همه آهن فروشان به راه می افتد، اگر از هر مرکز استانی پنج نفر بیایند در این سایت عضو شوند و خرید کنند و مطمئن شوند خریدشان درست انجام شده و کالایشان به موقع به دست شان رسیده و با قیمت مستقیم از تولید کننده خرید کرده اند مطمئن باشید که بقیه آهن فروشان آن استان در نوبت می ایستند که بیایند در این سایت عضو شوند.

سایت بها در کنار مزایایی که برای گذار از بازار سنتی به مدرن دارد، یک کمکی که می تواند به فروشندگان کند این است که خرید و فروش با این سایت مستندسازی می شود، یعنی اگر در بازار دارید از واسطه ها خرید می کنید، مستندات و فاکتور ندارید و نمی توانید با دارایی رودررو شوید اما در این سایت خرید می توان فاکتورها را از سایت پرینت رفت و دیگر سازمان امور مالیاتی نمی تواند این فاکتور را رد کند. این مزایا باعث گرایش به بازار هوشمند می شود البته مقداری تبلیغات و فرهنگ سازی لازم است.

پشتیبانی تمام تراکنش های معاملات بازار آهن و فولاد

■ علی محمد زمانی

مدیر عامل بها

ب) بازارهای عملکردی که فرآیند خاصی را در تمام حوزه های بازار پشتیبانی می کنند. به عنوان نمونه ای از این بازارها می توان به سایت *Alibaba* اشاره نمود که فرآیند ارایه محصول و اطلاعات عرضه را برای تمام دسته های کالایی ارایه می کند و سایر فرایندهای بازار شامل معامله (درخواست کالا، چانه زنی و صدور پیش فاکتور) و تسویه (پرداخت پول توسط خریدار و اریال کالا توسط فروشنده) را پشتیبانی نمی کند.

بازار هوشمند آهن آلات بها، بازاری مجازی است که در راستای توسعه تجارت الکترونیک کشور و افزایش شفافیت بازار معاملات آهن و فولاد کشور توسط انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران و اتحادیه کشوری صنف فروشندگان آهن و فولاد با حمایت وزارت صنعت، معدن و تجارت ایجاد شده است. این بازار یک بازار عمودی برای حوزه آهن و فولاد است و تمام تراکنش های مربوط به معامله در بازار آهن را پشتیبانی می کند. به این معنی که هر تراکنش شامل عرضه محصولات توسط فروشنده، جستجوی محصول توسط خریدار، درخواست کالا، صدور پیش فاکتور و ... تا تسویه نهایی و انتقال کالا در قالب این سامانه برای کلیه محصولات فولادی نظیر تیر آهن، ورق، میلگرد و ... انجام می گیرد.

در حال حاضر فرآیند توسعه سامانه بازار هوشمند آهن آلات بها به اتمام رسیده است و آماده پذیرش فعالین اقتصادی در عرصه تولید و تجارت آهن و فولاد کشور می باشد.

در این راستا شرکت های تولیدی پیشگام و عضو هیئت مدیره انجمن تولید کنندگان فولاد ایران به عنوان عرضه کنندگان کالا و بعضی از تجار بزرگ بازار عضو اتحادیه کشوری صنف فروشندگان آهن و فولاد در سامانه ثبت نام نموده و با الحاق سامانه های تبادل اسناد رسمی و امضای الکترونیک به سامانه بازار هوشمند آهن آلات، امکان شروع معاملات در محیطی امن و مورد تایید مراجع ذی صلاح با حمایت وزارت صنعت، معدن و تجارت وجود خواهد داشت.

تجارت الکترونیک در کشورهای در حال توسعه روند صعودی به خود گرفته است. در ایران نیز مبادلات الکترونیک به تدریج افزایش یافته و تراکنش های الکترونیک در بخش های مالی، آموزش، حمل و نقل، خرده فروشی و سایر بخش های اقتصادی رشد چشمگیری داشته است.

در این میان، بازارهای مجازی (*e market place*) مفاهیمی هستند که با استفاده از زیرساخت های تجارت الکترونیک، داد و ستد را در فضای مجازی امکان پذیر می کنند. این بازارها از نظر تعداد فروشندگان و خریداران به ۴ دسته عمده تقسیم بندی می شوند.

۱. بازارهای سنتی که صرفا به مدیریت خرید و فروش بین یک (یا تعداد محدودی) فروشنده با یک (یا تعداد محدودی) خریدار می پردازند.
۲. بازارهای فروشنده محور که با تعداد محدودی فروشنده و تعداد نامحدودی خریدار به فعالیت می پردازند. به عنوان نمونه ای از این بازارها، می توان به سامانه فروش آنلاین محصولات توسط تولید کنندگان اشاره کرد.
۳. بازارهای خریدار محور: که برخلاف بازارهای فروشنده محور با تعداد بسیار معدودی خریدار مواجه هستند و در عمل سیستم مناقصه و تدارکات آنلاین در بستر آن اتفاق می افتد.
۴. بازارهای واسطه محور که شباهت بیشتری به بازارهای واقعی دارند و تعداد نامحدودی فروشنده و خریدار در بستر این بازارها به خرید و فروش می پردازند.

بازارها از نظر حوزه و فرآیند تحت پوشش هم به دو دسته تقسیم بندی می شوند: الف) بازارهای عمودی که تمام فرایندهای مربوط به معاملات در حوزه خاصی را پشتیبانی می کنند. به عنوان نمونه در بازارهای عمودی فولاد خریداران و فروشندگان آهن و فولاد تمام فرآیند خرید و فروش خود را در بستر این بازار انجام می دهند.





رئیس اتحادیه کشوری آهن فروشان در گفت و گو با چیلان:

حداقل تا پایان دی ماه ۹۲ بازار آهن در رکود است

افت بیشتر قیمت محصولات فولادی ضربه بزرگی به صنعت و بازار می زند ولی متأسفانه برخی مواقع تولیدکنندگان فولاد خودشان باعث افت قیمت می شوند.

■ سید احمد عسکری

محمد آزاد، رئیس اتحادیه کشوری آهن فروشان در گفت و گو با چیلان به صورت مفصل بحث مالیات بر ارزش افزوده و مشکلاتی که صنف آهن فروشان با سازمان امور مالیاتی دارند را تشریح کرد. وی در ادامه به مهمترین مباحث بازار آهن از جمله بحث رکود بازار و افت قیمت پرداخت و دلایل خود را برای هر کدام از مسائل بازار آهن و فولاد تشریح کرد.

آقای آزاد تصریح کرد که هم اکنون بالای ۶۰-۷۰ درصد دفاتر فروش آهن پانزده خرداد و پامنار تعطیل اند و اغلب هم پشت شیشه نوشته اند به دلیل مشکلات مالیاتی این واحد صنفی تا اطلاع ثانوی تعطیل است!

افزوده آهن فروشان حل و فصل شد؟

بحث مالیات بر ارزش افزوده در صنف آهن همراه با بسیاری از مسائل و مشکلات است، در صنف آهن تا زمانی که مالیات بر ارزش افزوده نبود همه فعالیت خود را انجام می دادند و مالیات عملکرد خود را پرداخت می کردند و الان هم هیچکس از پرداخت مالیات عملکرد ابایی ندارد. زمانی که در سال ۱۳۸۷ قانون مالیات بر ارزش افزوده در مجلس تصویب شد چون قانون ناقصی بود همان موقع کسی که اعتراض به اجرای این قانون کرد من بودم. به رئیس جمهور وقت اعتراض کردم که این قانون برای اصناف قابلیت اجرا ندارد. لذا رئیس جمهور دو سال اجرا را به تعویق انداخت تا راهکارهایی کشف شود ولی نه تنها قانون اصلاح نشد بلکه دستورالعمل ها و راهکارهایی که باعث تسهیل کار می شد هم صادر نشد. تا اینکه یک دستورالعملی توسط سازمان امور مالیاتی در ابتدای مهرماه ۸۹ برای آهن فروشان صادر شد، ما همان موقع اعتراض کردیم که این دستورالعمل به دلایل مختلف در مورد آهن فروشان اجرایی نیست. اعلام کردیم که آهن تنها کالایی است که امکان حتی یک کیلو آهن قاچاق در کشور متصور نیست، هر کالای دیگری که شما بفرومائید قاچاق می شود ولی آهن قاچاق نمی شود. آهن آلات از گمرکات وارد می شود که واردکننده همانجا مالیات بر ارزش افزوده را پرداخت می کند یا از کارخانه تولید می شود که تولیدکننده همانجا مالیات بر ارزش افزوده را می پردازد یا در سیستم بورس کالا فروخته می شود که بورس کالا هم بعد از فروش همانجا مالیات بر ارزش افزوده را از خریدار اخذ می کند.

نقطه اختلاف شما با سازمان امور مالیاتی چیست؟

مشکل ما لایه های بعد از بورس است یعنی وقتی که عمده فروشان یا خریداران عمده در بورس خرید کردند این کالا را که خودشان نمی توانند به مصرف کننده بدهند، این را باید بین همکاران ما در سطح کشور یعنی بین آهن فروش ها توزیع کنند. این توزیع به طور ناصحیح انجام می شود دلیلش هم این است که فروشنده اصلی دور از شأن خودش می داند که بیاید و بگوید که من فروشنده هستم. اینها واسطه هایی دارند که کالا را می فروشند و شما می دانید که آهن کالایی است که به نرخ روز است به خاطر اینکه در بورس عرضه می شود و نرخ بورس هم مشخص است همچنین از طرف دیگر، نرخ بازار و ما به التفاوتش هم مشخص است. بنده به سازمان امور مالیاتی عرض کردم که شما ضریب مالیاتی برای عمده فروشان آهن را ۲٪ گذاشتید در صورتی که هیچ آهن فروش عمده فروشی نیست که حتی ۱٪ هم سود ببرد به دلیل اینکه قیمت آهن بالاست، آهن وزن سنگینی دارد، با رقم ۱٪ هم اگر کسی بفروشد خیلی سود برده، معمولاً حتی با رقم نیم درصد هم می فروشند. ولی شما ضریب ۲ گذاشتید، ضریب ۲ را دارید اعمال می کنید، اعتراض زیادی هم نشده است به دلیل اینکه می گویند چرا فاکتور نیست چرا دفتر نیست! اما در مورد مالیات بر ارزش افزوده در ماده ۳ قانون مالیات بر ارزش افزوده اعلام شده است که منبع درآمد مالیات بر ارزش افزوده از مابه التفاوت خرید و فروش است یعنی باید خرید کالا مشخص باشد فروش هم مشخص باشد و نسبت به آن مابه التفاوت باید مالیات بر ارزش افزوده از صنوف و کسبه اخذ شود.

آیا ممکن است این موضوع را بیشتر بشکافید؟

ببینید چون مالیات نهایی را مصرف کننده پرداخت می کند، مالیات اولیه هم که تولیدکننده پرداخت کرده است، خب خریدار اولیه که آهن آلات را برای توزیع به آهن فروش می دهد این مالیات را ضمن قیمتش اخذ کرده است،

درست است که فاکتور نمی دهد ولی ضمن قیمت اخذ کرده است. کرارا هم برایشان مثال زده ایم که اگر می بینید قیمت آهن در بورس کمتر از بازار است چون قیمت ها در بورس خالص اعلام می شود و مالیات بر ارزش افزوده بعد از خرید بر آن اضافه می شود؛ شما قیمت

اگر قرار باشد رونقی به بازار برگردد از ماه بهمن و اسفند است

بورس را بگیرید و مالیات بر ارزش افزوده را بر آن اضافه کنید آن وقت می بینید که با قیمت بازار چقدر اختلاف دارد؟! پس قیمت بازار معمولاً زمانی اعلام می شود که مالیات بر ارزش افزوده بر روی قیمت ها لحاظ شده است. از سوی دیگر، فروشنده هم نمی تواند در هنگام فروش به مصرف کننده اجحاف کند یعنی نمی تواند جنس را به یک مصرف کننده ای با ۱۰ درصد سود بفروشد. واقعاً آهن تنها کالایی در کشور است که حتی از بورس طلا هم قیمتش مشخص تر است، دقیقاً مصرف کننده ها می دانند که امروز میلگرد را باید با چه قیمتی بخرند اگر کسی به آنها کیلویی ۵ هزار تومان گرانتر اعلام کند در هر جای ایران باشد متوجه می شوند و نمی خردند ضمن اینکه سایت ها و بانک های اطلاعاتی فراوانی وجود دارند که همه روزه قیمت ها را اعلام می کنند. هر خریداری اول می رود به یک بانک اطلاعاتی مراجعه می کند سائیتی را می بیند و آن وقت که قیمت ها دستش آمد از بازار قیمت می گیرد، روزنامه هایی را که همه روزه قیمت می نویسند را می خواند و بعد می آید خریدش را انجام می دهد، بنابراین کسی چشم و گوش بسته خرید نمی کند.

شما در این موضوع با سازمان امور مالیاتی به اشتراک نظر نرسیدید؟

متأسفانه نتوانستیم این مطلب را با سازمان امور مالیاتی حل و فصل کنیم که اجازه دهد نسبت به خرید و فروش مابه التفاوتش پرداخت شود. آن ها اعلام کردند که فاکتور های خرید، فاکتور های فروش و دفترهایتشان را ارائه دهید ما هم قبول کردیم و به اعضای خودمان گفتیم که همه دفتر نگه دارید و فاکتور خرید و فروش هم داشته باشید. الان همه فاکتور می دهند. کارخانجات هم مخصوصاً آنهایی که در بورس فروش ندارند و از درب کارخانه می فروشند فاکتور می دهند ولی متأسفانه ممیزین مالیاتی همان فاکتورها را هم قبول نمی کنند یعنی وقتی که مؤدی مراجعه می کند و می گوید این فاکتور خرید و فروش و این هم دفتر می گویند ما به طور علی الراس مالیات شما را حساب کرده ایم و این معنای علی الراس زمانی است که هیچ مدرکی نباشد، تازه علی الراس هم قانون دارد.

چگونه مالیات را علی الراس اعلام کرده اند؟

ما همین سوال را پرسیدیم، گفتند که ما آمده ایم بر که قطعی مالیاتی سال قبلشان را از سازمان مالیاتی گرفته ایم. بعد دیدیم که این شخص این مبلغ مالیات عملکرد دارد و از این مالیات عملکرد رسیدیم به میزان فروش بعد میزان فروش را ضرب کردیم در مالیات ارزش افزوده و آنگاه مطالبه کردیم. به آقایان گفتیم شما نیمه راه رفته اید و نیمه دیگر را نرفته اید وقتی از مالیات عملکرد می رسید به میزان سود شخص و بعد از میزان سود شخص به میزان فروش می رسید حتماً اگر ضریب مالیاتی را لحاظ کنید از میزان فروش هم به میزان خرید دسترسی پیدا می کنید، بعد می توانید بر اساس خود قانون مالیات بر ارزش افزوده خرید را از فروش کم کنید و مابه التفاوت آنرا در ضریب مالیات بر ارزش افزوده محاسبه کنید و مالیات را بگیرد اگر چنین کاری انجام دهید ما خودمان همه اعضای صنف را توجیه و مکلف می کنیم که مبلغ مالیاتی شما را تمام و کمال بپردازند، خب این کار را انجام نمی دهند و در نهایت اطلاع دارید

آهن تنها کالایی در کشور است که حتی از بورس طلا هم قیمتش مشخص تر است

که چندین بار بازار ما بسته شده است. یک بار هم مسئولین کشوری، مدیران مالیاتی و معاونت استانداری آمدند و قول دادند که ما همه را حل و فصل می کنیم بروید مغازه ها را باز کنید که مغازه ها باز شد ولی حل و فصلی از طرف آنها صورت نگرفت! ما تنها کاری که کردیم نهایتاً این بود که ادارات کل توجیه هستند که وقتی بر که مالیاتی می آید می فرستیم نزد مدیر کل و مدیر کل هم از طریق ممیزی کل برای اینها تقاضای تخفیف می کند، تخفیفاتی که اگر قانع کننده باشد مؤدیان تمکین می کنند و جرایمش را هم مدیر کل با درخواست اتحادیه می بخشد چون الان بر که مالیاتی هایی که ابلاغ می شود بعضی از آنها یک فقره مالیات دارد و دو برابر آن هم شامل جریمه است. این وضعیت و سردرگمی باعث شده است که متأسفانه الان دفاتر فروش آهن که در خیابان پانزده خرداد و پامنار هستند بالای ۶۰ تا ۷۰ درصدشان تعطیل کرده اند.

یعنی این دفاتر صد درصد تعطیل است؟

صد درصد بسته اند و اغلب هم پشت شیشه نوشته اند به دلیل مشکلات مالیاتی این واحد صنفی تا اطلاع ثانوی تعطیل است و اکثر اینها هم نامه نوشته اند و به حوزه های مالیاتی اعلام کرده اند که واحد صنفی شان تعطیل است.

آمار بالا و نگران کننده ای برای صنف شما

هست؟

بله آمار بالایی است. خود من امسال با سازمان امور مالیاتی در مورد مالیات عملکرد که پایان تیرماه که همه اظهارنامه می دادند در ارتباط نزدیک بودم

و حضوری در حوزه ها رفتم و دیدم که گله آنها این بود که صنف آهن فروش می آید اظهارنامه می دهد ولی در آن اعلام تعطیلی می کند و هیچ رقمی را به دولت نمی پردازد. من گفتم فکر نمی کنم صنف آهن فروش بخواهد در این مملکت کار بکند و مالیاتی را که بیت المال و حق عموم مردم است را نپردازد، این کار خلاف است و شاید خیانت باشد ولی ببینید چه چیزی باعث شده که یک آهن فروشی که سال ها در مغازه اش کار می کرده و هر ساله می آمده تکلیف خودش را انجام می داده، اظهارنامه می داده، مالیات پرداخت می کرده، الان باعث این وضعیت چه نهاد و تفکری است که این در بسته شده و تعطیل شده است. این عملکرد اداره مالیات بر ارزش افزوده و نحوه مطالبه و نحوه وصول مالیات بر ارزش افزوده است.

آقای آزاد، آیا به غیر از مورد مالیاتی بحث رکود

بازار هم در تعطیلی بخشی از صنف نقش داشته است؟

صد در صد، این یک نقش متقابل هست. رکود بازار در تعطیلی ها اثر دارد و تعطیل بازار هم در رکود بازار تاثیر دارد. اگر بازار باز باشد برای اینکه بیکار نباشند خودشان با هم یک خرید و فروشی انجام می دهند ممکن است مصرف کننده نیاید در بازار، خود همکاران ما بر روی عادتشان همیشه یک خرید و فروشی انجام می دهند. فرض کنید فلان آقا یک جنسی را از یک کارخانه ای خریده است همکاران دیگر می آیند آن را می خرند و این دست به دست شدن این کالا رونقی حالا هر چند کم رنگ به بازار می دهد و بازار کاملاً راکد نمی شود یعنی این رکودی را که الان ما در بازار می بینیم آن موقع در بازار نخواهد بود.

جنابعالی مهمترین دلایل رکود بازار را چه می

دانید؟

امسال رکود بازار دو یا سه دلیل عمده دارد. شاید اولین دلیل آن همین تعطیلی واحد های صنفی باشد. دلیل دوم عدم مراجعه مصرف کننده به بازار است. بازار هر موقع کاهشی می شود حتی مصرف کنندگان واقعی هم از خرید دست می کشند به امید اینکه قیمت باز هم پایین تر بیاید. در نهایت بازار کاملاً دچار رکود

می شود. این شرایط باعث می شود افرادی فعال در این صنف به دلیل تعهدات مالی و به خاطر نیاز به نقدینگی کالای خودشان را ارزانتر از قیمت واقعی عرضه کنند، در این صورت قیمت ها باز شکسته می شود و دیگران وقتی می بینند که این کالا واقعاً به قیمتی ارئه می شود که حتی کارخانه هم برایش صرف نمی کند که تولید کند، اقدام به خرید می کنند و این عمل باعث می شود که به جای اینکه قیمت ها ثابت و یا افزایشی باشد سیر کاهشی به خود بگیرد.

بنابراین تعطیل واحدها و نیاز به نقدینگی در کنار دلیل سوم که همان توقف طرح های عمرانی دولت است به رکود بازار دامن زده است. در خصوص دلیل سومی رکود باید گفت که مسکن مهر کاملاً متوقف شده حتی در دولت جدید می گویند مسکن مهر احتیاج نبوده است و طرح های عمرانی دولتی که اصلاً فراتر از مسکن مهر است و باید در کشور انجام شود نیز در سال ۹۲ مطلقاً اجرا نشده است چراکه اولاً بودجه ای را که برای سال ۹۲ دولت قبلی نوشته شده بود تا پایان خرداد ماه در مجلس ماند و تصویب نشد و در پایان خرداد ماه هم که بودجه ابلاغ شد دیگر دولت رفتنی بود. دولت جدید هم وقتی وارد شد اصلاً این بودجه را نپسندید و تقاضای اصلاحیه بودجه و متمم برای بودجه سال ۹۲ مجلس دادند که هنوز در مجلس است لذا طرح های عمرانی که دولت هر ساله جزء برنامه اش داشته است در سال ۹۲ کاملاً متوقف شده است و حتی اگر بودجه متمم هم تصویب بشود و به دست دولت برسد تصور اینکه تا پایان سال بتوانند طرح عمرانی را اجرا بکنند یا کلید بزنند امکانپذیر نیست.

آقای آزاد ادامه یافتن رکود در بازار چه تبعاتی

برای تولیدکنندگان و فروشندگان دارد؟

ادامه رکود دو یا سه تا تبعات مهم دارد یکی از تبعات مهمش این است که تعدادی از فروشندگان بعد از تعطیلی طولانی و توقف بازار می روند تغییر شغل می دهند و تعداد فروشنده ها یک مقداری کاهش پیدا می کند. چرخه واسطه هایی که در بازار هستند تضعیف می شود و کلاً از معاملات حذف می شوند این ها هم می روند کنار، بعد می مانند تولید کننده ها که تولید کننده ها اگر قرار باشد به خاطر این رکود بازار تولید خود را کاهش بدهند فاجعه بزرگ رقم می خورد. تصور من این است که تولید کنندگان نباید ظرفیت تولیدشان را پایین بیاورند بلکه در مقابل انبار تولیدشان و نبود خریدار در بازار به دنبال بازارهای هدف برای صادرات بگردند، صادرات هم می تواند تولید ما را نجات دهد و هم سیاست اقتصادی ما را که به اصطلاح در زمینه آهن و فولاد به حالت رکود کشیده فعال کند. اگر صادرات انجام شود هم بازار فعال می شود و فعالان اقتصادی همه در چرخه کار می آیند و تولید کنندگان ما هم نه تنها از ظرفیت تولیدیشان کاسته نمی شود بلکه ترغیب می شوند که ظرفیت تولیدشان را بالا ببرند. بیشتر تولیدکننده ها می بینند در داخل فروش شان اصلاً مقرون به صرفه نیست ولی با ارز متعادل شده می توانند صادرات مقرون به صرفه ای داشته باشند.

شما به واحدهای تولیدی پیشنهاد دادید که در

هر صورت ظرفیتشان را حفظ کنند آیا این به نظر شما

در وضعیت عملی ممکن هست، آیا منطقی است که در

این وضعیت رکود همچنان تولید بالایی داشته باشند؟

ببینید الان کارخانجات بزرگ ما مثل فولاد مبارکه، ذوب آهن اصفهان یا فولاد خوزستان این ها که از نظر تولید مشکلی ندارند چرا که مواد اولیه در اختیارشان هست و خیلی هایشان حتی سنگ آهن را با سوبسیت تحویل می گیرند بنابراین تولید برایشان کاملاً مقرون به صرفه است لذا عمده تولیدات محصولات آهن و فولاد کثسور روی چرخه همین چند کارخانه بزرگ می چرخد ولی به نظر من بخش خصوصی و تولید کنندگان کوچک حتماً باید

تصور من این است که تولیدکنندگان فولاد مطلقاً نباید ظرفیت تولیدشان را پایین بیاورند



بازار نمی گذارد قیمت بازار بالا برود. اتفاقاً انجمن تولیدکنندگان فولاد در قضیه ذوب آهن با شرکت ذوب آهن و وزارتخانه پیگیری زیادی انجام داد، مهمترین دلیل ذوب آهن برای این عرضه بحث نیاز به نقدینگی بود، وزارتخانه هم ادعا می کرد این اقدام به خاطر شوک به بازار و تحریک تقاضا شود قابل دفاع است. به نظر ما این عرضه فقط یک عده را تحریک کرد نه بازار مصرف و بازار واسطه گری. الان یک عده ای که نقدینگی فراوانی در اختیارشان بوده تحریک به خرید شدند. ذوب آهن البته ممکن است که الان دیگر نیاز به نقدینگی نداشته باشد اگر در بهمن و اسفند برای پرداخت های آخر سالش نیاز به نقدینگی پیدا نکند ما بازار خوبی خواهیم داشت در غیر این صورت باز مجدداً برای ایجاد شوک بعدی وارد بازار خواهد شد چون معمولاً تجربه نشان داده است که بعضی از مواقع تولیدکننده های بزرگ ما در ماه های آخر سال به دلیل جذب نقدینگی یک کاهش قیمتی ایجاد می کنند.

برخلاف پیش بینی ها که رونق بازار را در اردیبهشت و برخی پاییز امسال حدس می زدند، به نظر شما چه زمانی رونق به بازار آهن آلات بر می گردد؟

به نظر من قیمت ها طی یکی دو ماه آینده یعنی ماه آذر و دی هم هیچ رونقی پیدا نمی کند اگر قرار باشد به بازار رونقی برگردد از ماه بهمن و اسفند است این هم برای خرید های سال بعد، که البته این هم مستلزم این است که متمم بودجه دولت بیاید تا ببینیم رویکرد ردیف های عمرانی در بودجه دولت چگونه است البته متمم ۹۲ هم می تواند شمه ای از کار را نشان دهد.

بنابراین تا آخر دی ماه امکان رونق در بازار آهن و فولاد متصور نیست، اگر هم تحرکی باشد از بهمن و اسفند امکان پذیر است، آن هم اگر مجدداً کارخانجاتی به دلیل نیاز به نقدینگی چوب حراج به سبب محصولات فولادی نزنند.

توسط انجمن تولیدکنندگان فولاد مورد حمایت قرار گیرد تا بتوانند با تأمین مواد اولیه تولید داشته باشند. یکی از راه ها، بازار هوشمند آهن آلات است که انجمن صنفی تولیدکنندگان فولاد خودش جزء بانیان اصلی این بازار هوشمند است، بازار هوشمند کمک بزرگی مخصوصاً به بخش خصوصی است که بتوانند کالای خودشان را عرضه کنند.

آقای آزاد پیش بینی شما از رونق بازار آهن و فولاد در ماه های آینده چیست، آیا تا پایان سال ۹۲ همچنان دچار رکود خواهیم بود؟

بازار معمولاً زمانی رونق می گیرد که قیمت ها رشد کند ولی در حال حاضر با وضعیتی که نرخ برابری ارز با ریال پیدا کرده است برای تولیدکنندگان ما که وابستگی به ارز خارجی دارند رونقی متصور نیست. اکثر مواد اولیه ای که تا به حال در کارخانجات ما مصرف شده با دلارهای گرانتر آمده و الان دلار دارد کاهشی می شود خوب این کاهشی شدن ممکن برای تولیدکننده های ما صرف نکند و ضرر کند ولی هنوز مواد اولیه ارزان در چرخه نیامده و این به بازار اجازه رونق نمی دهد.

آیا بازار معاملاتی باز هم شاهد افت قیمت خواهد بود؟

به نظر من افت بیش از این قیمت ها ضربه بزرگی به بازار می زند ولی متأسفانه ما می بینیم که بعضی مواقع تولیدکنندگان خودشان باعث افت قیمت می شوند مثل عرضه ای که چند هفته پیش در بورس کالا انجام شد. کسی تصور نمی کرد که ذوب آهن به این قیمت و در این حجم بالا عرضه کند، یک وقت یک سبد می فروشند خوب این میزان چندان به بازار تأثیر نمی گذارد ولی زمانی که ۹ یا ۱۰ سبد می فروشند این قطعاً نمی گذارد بازار رمقی بگیرد چراکه از پایان آبان ماه تحویل شروع می شود. خریدارها قطعاً نمی خواهند این کالا را انبار کنند و برنامه دارند که این کالا را به بازار عرضه کنند. عرضه آن ها به



مهندس اشرف سمنانی در گفت
و گو با چیلان:

کیفی ترین فولاد آلیاژی دنیا را می توانیم تولید کنیم

را باید لحاظ کرد البته باید این نکته را گوشزد کنم که ما به لحاظ اقتصادی نمی توانیم تجهیزاتی بسازیم که ده برابر قیمت خارجی تمام شود، به خاطر این ابعاد ما به یک برنامه ریزی نیاز داریم که ابعاد فنی و اقتصاد را با هم جمع کنیم. اگر این ابعاد با هم دیده شود مسلماً ما موفق می شویم.

اشرف سمنانی در ادامه توضیح داد: صنعت فولاد و صنایع معدنی ایران بسیار جای توسعه دارد، با این ذخایری که در کشور داریم اگر با پایه مهندسی توأم شود آینده خوبی دارد. ما در فولاد آلیاژی می توانیم کیفی ترین فولاد دنیا را تولید کنیم زیرا ما در ایران هم بازار و هم مواد اولیه و هم فاز مهندسی را داریم و این پتانسیل برای ساخت و تولید وجود دارد.

این مدیر صنعتی به بحث مشابه سازی و مزیت و خطرات آن در صنعت فولاد هم پرداخت و تصریح کرد: فولاد یک کالای اساسی است اگر بتوانیم در بخش فولاد به تولید و صادرات تجهیزات بپردازیم، گام موفقیت آمیز برایمان رقم می خورد. بخش هایی از فولاد و صنایع معدنی تکرار دارد، اینها را می توانیم کپی و مشابه سازی کنیم، البته ما قطعاً نباید در مرحله کپی کاری درجا بزنیم. اگر تحقیقات تکنولوژیک نداشته باشیم به مشکل برمی خوریم. ما باید در این بخش از صنعت نیز از لحاظ کیفی جلوتر برویم. اگر امسال چیزی کپی کردیم چون سود دارد نباید سال بعد ادامه داد، باید ارتقای سطح دهیم و اگر فقط بحث مادی و سود را در نظر بگیریم مسلماً شکست می خوریم.

مهندس اشرف سمنانی، انجمن تولیدکنندگان فولاد را به عنوان محلی که در آن تبادل افکار و اطلاعات انجام می شود و فعالیت خوبی برای صنف تولیدکنندگان انجام می دهد را مورد توجه قرار داد و گفت: انجمن کارهای زیادی می تواند انجام دهد و همین که کسانی هستند که دست اندر کارند و درگیر مسائل هستند و شناخت دارند می توانند بستر بسیار خوبی را برای تولیدکنندگان ایجاد کند.

اگر ترکیه از قراضه استفاده می کند به خاطر این است که سنگ آهن ندارد ولی ما باید از مزیت نسبی خودمان استفاده کنیم

مهندس سعید رضا اشرف سمنانی، مشاور شرکت توسعه معادن و صنایع معدنی خاورمیانه (میدکو) در گفت و گو با خبرنگار چیلان به اهمیت بخش مهندسی پرداخت و تأکید کرد: بخش های مهندسی و ساخت در شرایط تحریم می بایست بیشترین رشد را داشته باشد، کشورهای مشابه ما هم در همین بخش جلو افتاده اند به خاطر اینکه فشارها مهندسی شان را تقویت کرد و بعد از مهندسی و ساخت ما باید به مزیت های داخلی کشور توجه داشته باشیم. ما در ایران مواد اولیه داریم، فولاد آلیاژی داریم بنابراین به لحاظ مواد اولیه صنعتی مسئله ای نداریم ولی خوب از لحاظ طراحی ضعف هایی داریم که به سمت مهندسی معکوس رفته ایم.

وی به مزیت ها در صنعت فولاد پرداخت و تصریح کرد: طراحی ها باید با توجه به مزیت هایمان باشد، مثلاً اگر ترکیه از قراضه استفاده می کند به خاطر این است که سنگ آهن ندارد ولی اگر ما این کار کنیم غلط است باید از مزیت نسبی خودمان استفاده کنیم. ساخت باید استراتژی داشته باشد و یک هماهنگی کامل می خواهد که اولویت ما را تعریف کند. اشرف سمنانی در پاسخ به چیلان که در شرایط فعلی چه چیزی در اولویت بخش صنعت فولاد کشور است؟ گفت: بخش فولاد باید تامین کننده

صنایع ماشین سازی و دیگر صنایع داخلی باشد. این یک زنجیره مهم است که می بایست محقق شود یعنی در حقیقت این کار باید تمام و کمال در ایران انجام شود. ما حتی در شرایط تحریم های احتمالی می توانیم با کیفیت کمتر بسازیم پس باید برنامه ریزی جامع داشته باشیم تا آن صنایعی که اولویت ما در توسعه هستند و آن تجهیزاتی که بیشترین مصرف را دارند و استراتژیک هستند را مورد توجه قرار دهیم. عضو سابق هیئت مدیره ذوب آهن اصفهان به توجه توأمان به بخش فنی و اقتصاد صنعت فولاد تأکید کرد و گفت: در خصوص فولاد باید بینیم توسعه صنعت فولاد چه برنامه ریزی نیاز دارد و لازم است که یک تقسیم بندی صورت پذیرد، مثلاً ساخت کوره یا مثلاً ممکن است در نورد یک قسمتش پیچیدگی بیشتری داشته باشد که همه اینها



طرح تحقیق و تفحص از صنعت فولاد به تصویب مجلس رسید

نماینده ارومیه: طراحان تفحص در پی اطلاع از درآمدها و هزینه‌ها و میزان واقعی تولید شرکت‌های فولادسازی کشور هستند.

■ ایمان سلیمانی

نمایندگان در جلسه علنی روز سه شنبه ۱۴ آبانماه سال جاری مجلس شورای اسلامی به بررسی تقاضای تحقیق و تفحص از صنعت فولاد کشور پرداختند و سرانجام با ۱۵۶ رای موافق، ۱۸ رای مخالف، ۱۰ رای ممتنع از ۲۲۶ نماینده حاضر در مجلس با تقاضای تحقیق و تفحص از صنعت فولاد کشور موافقت کردند.

معادن و صنایع معدنی ایران به خبرگزاری خانه ملت گفت: در این جلسه ضرورت انجام تحقیق و تفحص از صنعت فولاد کشور بررسی شد و برخی از اعضا طرح مذکور را امضا کردند. عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس تصریح کرد: وزیر صنعت، معدن و تجارت درباره تحقیق و تفحص از صنعت فولاد خطاب به اعضای کمیسیون صنایع و معادن اعلام کرد «اجازه دهید مدیریت جدید مستقر شود سپس درباره تحقیق و تفحص از صنعت فولاد کشور تصمیم‌گیری کنید» که پاسخ نمایندگان این بود که تحقیق و تفحص به منظور حمایت از صنعت فولاد کشور است.

نادر قاضی پور، یکی از تقاضاکنندگان تحقیق و تفحص از صنعت فولاد کشور گفت: به استناد اصل ۷۶ قانون اساسی و ماده ۲۱۴ آیین‌نامه داخلی مجلس برخی نمایندگان درخواست تحقیق و تفحص از صنعت فولاد کشور را داشتند. وی افزود: این تحقیق و تفحص مربوط به دولت فعلی و دولت‌های گذشته نیست، صنعت فولاد یکی از بزرگ‌ترین صنایع مادر و کاربردی کشور است که

پیشرفت فیزیکی طرح‌های استانی فولاد، حجم بالای واردات محصولات نهایی فولاد، ظرفیت خالی واحدهای فولادی در بخش تولید، نحوه پشتیبانی از واحدهای فولاد کشور، مشکلات بهره‌وری و بومی‌سازی از جمله سوالات نمایندگان و محورهای طرح تحقیق و تفحص است؛ دغدغه‌هایی که بارها توسط انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران و فعالان و تولیدکنندگان فولاد کشور مطرح شده است.

به گزارش چیلان، این تقاضای تحقیق و تفحص در کمیسیون صنایع و معادن مجلس با حضور وزیر صنعت و معدن بررسی شد و احمد توکلی نماینده تهران، هادی قوامی نماینده اسفراین، حسین دهدشتی نماینده آبادان، علیرضا محبوب نماینده تهران و نادر قاضی پور نماینده ارومیه از امضاکنندگان این طرح تحقیق و تفحص بوده‌اند.

سید محمد بیاتیان، عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس در خصوص جزئیات جلسه کمیسیون صنایع و معادن مجلس با وزیر صنعت و رئیس سازمان توسعه و نوسازی

بررسی پیشرفت فیزیکی طرح‌های ۸ گانه سابق و ۷ گانه فعلی، مشخص شدن متولی امر فولاد کشور و نحوه پشتیبانی از واحدهای فولاد کشور، نحوه امکان‌سنجی واحدهای فولادی از لحاظ مواد اولیه، آب حمل و نقل و ... بررسی آمار اعلامی واحدهای تولیدی فولاد بنا واقعیت، میزان درآمد بر هزینه شرکت‌های فولادی در خصوص حفظ حقوق سهامداران خرد، منابع مالی تعیین‌کننده طرح‌های فولادی کشور و هزینه‌های آن‌ها در سایر موارد از جمله محورهای تحقیق و تفحص از صنعت فولاد کشور است.

توسعه آن موجب اشتغالزایی و کمک به اقتصاد کشور می شود. نماینده مردم ارومیه با اشاره به محورهای تحقیق و تفحص از صنعت فولاد، افزود: بررسی پیشرفت فیزیکی طرح های ۸ گانه سابق و ۷ گانه فعلی، مشخص شدن متولی امر فولاد کشور و نحوه پشتیبانی از واحدهای فولاد کشور، نحوه امکان سنجی واحدهای فولادی از لحاظ مواد اولیه، آب حمل و نقل و ... بررسی آمار اعلامی واحدهای تولیدی فولاد با واقعیت، میزان درآمد بر هزینه شرکت های فولادی در خصوص حفظ حقوق سهامداران خرد، منابع مالی تعیین کننده طرح های فولادی کشور و هزینه های آن ها در سایر موارد از جمله محورهای تحقیق و تفحص از صنعت فولاد کشور است.

قاضی پور در خصوص دلایل تحقیق و تفحص از صنعت فولاد کشور، گفت: در ابتدای سال ۸۴ بر اساس اعلام مسئولان فولاد کشور، میزان تولید ۹ میلیون تن در سال بود حالا پس از هشت سال این میزان حداکثر به ۱۳ میلیون تن رسیده است در حالی که مصرف داخلی فولاد از ۱۷ به ۲۴ میلیون تن افزایش داشته است.

این طراح طرح تفحص از صنعت فولاد کشور گفت: روزی طرح ها فروخته می شود، روز بعد شرکت ملی فولاد کشور تعطیل می شود و روز دیگر تصمیم به تداوم کار گرفته می شود، این چه روندی است؟ باید علل این مسائل روشن شود.

وی با بیان اینکه بسیاری از بخش های تولید فولاد کشور آمار غیر واقعی اعلام می کنند، گفت: وضعیت تولید فولاد کشور ۲۱ میلیون تن اعلام شده است ولی مسئولان فولاد کشور حداکثر ۵/۱۳ میلیون تن اعلام می کنند در حالی که مصرف فولاد ۲۴ میلیون تن است.

نماینده مردم ارومیه خاطر نشان کرد: طراحان تفحص در پی اطلاع از درآمدها و هزینه ها و میزان واقعی تولید شرکت های فولادسازی کشور و اطلاع رسانی آن به جامعه اند.

این عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس هدف از ایجاد صنعت فولادسازی کشور را اشتغالزایی،

رقابت و درآمدزایی دانست و افزود: با وجود چنین اهدافی صنعت فولاد کشور گرفتار چالش های متعددی است. بیست سال است که مسئولان فولاد کشور صحبت از خودکفایی این صنعت می کنند و وعده های کلاسی می دهند ولی جزو یکی از بزرگ ترین واردکنندگان فولادیم. تفحص کنندگان در صدد شفاف کردن عواملی هستند که مانع از خودکفایی صنعت فولاد کشور شده اند.

نماینده مردم ارومیه ادامه داد: متأسفانه صنعت فولاد کشور فاقد متولی و استراتژی و راهبرد است، علاوه بر همه این مسائل این صنعت از فعالان بخش خصوصی در این حوزه هیچ حمایتی نمی کند و بخش های فرادولتی منسجم نیستند. افزون بر همه این ها بین بخش تولید فولاد و معدن ناهماهنگی شدیدی مشاهده می شود.

قاضی پور ادامه داد: مبالغ اختصاص یافته به صنعت فولاد به جای توسعه استخراج معادن صرف موارد غیر ضروری شده است. اصلاً تفحص نمایندگان مربوط به یک کارخانه و حتی یک شخص نیست بلکه مربوط به میزان تحقق طرح های هشت گانه قبلی و هفت گانه فعلی صنعت فولاد کشور است که در دولت گذشته به تصویب رسیده است.

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی همچنین خاطر نشان کرد: صنعت فولاد کشور امروز در جایگاه واقعی خود قرار ندارد. مصرف داخلی فولاد را نتوانسته ایم تامین کنیم و شواهد

نشان می دهد واردکنندگان فولاد خام مانع تولید فولاد در کشور و خودکفایی شده اند.

قاضی پور ادامه داد: ایران دارای ۴ تا ۴/۵ میلیارد تن ذخایر سنگ آهن است ولی در حال حاضر واردکننده فولاد هستیم و طی ۱۰ سال گذشته سالی سه میلیارد دلار فولاد و آهن وارد کرده ایم.

این نماینده امضاء کننده طرح تحقیق و تفحص از صنعت فولاد با طرح این سوال که چرا قیمت تمام شده محصولات فولاد از کشورهای دیگر در ایران بیشتر است؟ به کندی طرح های استانی اشاره کرد و گفت: طرح فولاد سبزوار ۳۰ درصد، بافت ۳۴ درصد، نریز ۴۳ درصد، میانه ۴۶ درصد، قائنات ۵۰ درصد و شادگان ۵۱ درصد رشد داشته اما در طی تغییرات مدیریتی مشکلاتی به وجود آمده است، به طوری که شاهد افزایش سه برابر قیمت ها هستیم و کمیسیون صنایع و معادن مجلس هنوز جواب قانع کننده ای از مسئولان وقت صنعت فولاد کشور به دلیل کندی پیشرفت کار در این صنعت دریافت نکرده است. وی خاطر نشان کرد: تا زمانی که واردات فولاد در کشور ادامه داشته باشد منجر به کاهش ظرفیت تولید کشور می شود و لازم است با خطایان در این زمینه برخورد شود.

ابوترابی نیز در سخنی کوتاه گفت: فولاد اساس رشد صنعت و تولید کشور است.

لازم به یادآوری است که اولین خبرها از طرح تحقیق و تفحص

صنعت فولاد در اسفند سال قبل توسط علی ایرانپور نماینده مردم مبارک شهنیده شد که در آن از تهیه طرح تحقیق و تفحص از صنعت فولاد کشور خبر داد و گفت: یکسری شبهات در بحث فولاد برای نمایندگان مجلس پیش آمده است. به ویژه اینکه گرچه افزایش نرخ ارز برای بخشی از تولیدکنندگان ضرر به همراه داشت، اما برای بخشی دیگر منافع زیادی داشت که صنعت فولاد از جمله صنایعی است که از افزایش ارز فواید بسیاری را کسب کرد چراکه بخشی از فولاد تولیدی آنها صادر می شود.

این نماینده مجلس با اشاره به محورهای این تحقیق و تفحص تصریح کرد: سرمایه گذاری های چند صد میلیارد تومانی که در این صنعت رخ می دهد، هزینه هایی که در سال های گذشته و امسال در این صنعت وجود داشته، بحث انتصابات در فولاد کشور و سفرهای خارجی همچنین مسائلی که در رابطه با طرح های توسعه ای فولاد وجود دارد.

ایرانپور با بیان اینکه محور دیگر این تحقیق و تفحص سهمیه هایی است که در شرکت های تولید فولاد وجود دارد، گفت: در واقع اختلاف قیمت بین ورق تولیدی فولاد به نرخ دولتی و نرخ بازار آزاد بسیار متفاوت است و این موضوع سبب شده که یکسری شرکت ها به دنبال افزایش سهمیه خود از صنایع فولاد باشند و درآمدهای سرشاری هم از این طریق در بسیاری از شرکت های زبردستی فولاد کسب می شود. لذا به دنبال شفاف سازی این مسائل هستیم تا مشخص شود بر چه اساسی برای این شرکت ها سهمیه مشخص شده و آیا با آیتام ها و استانداردهای لازم هماهنگ بوده اند یا خیر.

وی افزود: همچنین برخی از شرکت های زیر مجموعه فولاد توسط کارکنان بازنشسته فولاد اداره می شوند به صورتی که این افراد پس از بازنشستگی شرکت به ثبت رساندند و سهمیه ورق دولتی را می گیرند لذا این مسئله نیز یکی از موارد دیگری که قصد بررسی آن را داریم.

یکی از طراحان طرح تحقیق و تفحص: تفحص نمایندگان مربوط به یک کارخانه و حتی یک شخص نیست بلکه مربوط به میزان تحقق طرح های هشت گانه قبلی و هفت گانه فعلی صنعت فولاد کشور است.

بنابراین به گزارش فولاد نیوز، آمار واردات فولاد کشور نشان می‌دهد که در شش ماه نخست امسال در مجموع یک میلیون و ۸۳۰ هزار تن واردات فولاد داشتیم که نسبت به واردات سه میلیون و ۵۳۶ هزار تن مدت مشابه سال ۱۳۹۱، به میزان ۴۹ درصد کاهش داشته است. از نظر ارزش دلاری نیز با در نظر گرفتن قیمت متوسط ۸۳۹ دلار برای هر تن واردات فولاد، در مجموع یک میلیارد و ۵۳۴ میلیون و ۷۷۸ هزار دلار ارزش واردات فولاد در شش ماهه اول سال ۱۳۹۲ بوده است. این در حالی است که در سال ۱۳۹۱ مجموع واردات فولاد کشور حدود هفت میلیارد دلار بوده است. براین اساس چنانچه روند کنونی برای شش ماهه دوم سال نیز ادامه داشته باشد، رقم کل واردات فولاد کشور در سال ۱۳۹۲ بین ۳/۵ تا ۳/۶ میلیارد دلار خواهد بود. همچنین میزان تولید فولاد خام کشور در شش ماهه اول سال ۱۳۹۲ معادل هفت میلیون و ۳۲۳ هزار تن و محصولات نهایی

بنابراین به گزارش، یکی از مشکلات صنعت فولاد که در محورهای طرح تحقیق و تفحص هم هست؛ مشکل کندی پیشرفت طرح‌های فولادی است؛ طرح‌های که قرار بود نشاطی در بخش فولاد ایجاد کند هم اکنون به یکی از مشکلات بزرگ بخش فولاد تبدیل شده است و بنابه اظهار رئیس فعلی ایمیدرو اولین اولویت وی هم سروسامان دادن به همین طرح‌های فولاد استانی است. در کنار این مسئله، حجم بالای واردات محصولات نهایی فولاد، ظرفیت خالی واحدهای فولادی در بخش تولید، مشکلات بهره‌وری و بومی‌سازی از جمله سوالات نمایندگان امضاءکننده طرح تحقیق و تفحص است. دغدغه‌هایی که بارها توسط انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران و سایر فعالان و تولیدکنندگان فولاد مطرح شده است. واردات گسترده فولاد همیشه مورد انتقاد اعضای انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران بوده است. در این زمینه علاوه بر تولیدکنندگان عضو



فولاد نیز به میزان شش میلیون و ۱۴ هزار تن بوده است. کارشناسان اعتقاد دارند این کاهش واردات، به دلیل رکود اقتصادی و صنایع مصرف‌کننده فولاد رخ داده است. به همین دلیل ممکن است در بخش تولید داخلی و فروش نیز باعث ایجاد مشکلاتی برای فولادسازان شود. بنابراین باید طرح‌های تشویق صادرات و آزادسازی صادرات محصولات فولادی در دستور کار قرار گیرد تا در رکود نسبی فعلی مشکلی برای فروش فولادسازان داخلی ایجاد نشود. تولیدکنندگان فولاد کشور خواهان تطبیق پیشرفت فولاد کشور با سند چشم‌انداز و همچنین بررسی جامع مشکلات پیش روی تولید فولاد کشور در طرح تحقیق و تفحص هستند تا با رفع و چاره‌جویی برای هر یک از موانع تولید ملی فولاد شاهد رشد صنعت فولاد و رقابت و مزیت سرمایه‌گذاری در این صنعت استراتژیک کشور باشیم.

انجمن و هشداری‌های دبیر و اعضای انجمن توسط سایر فعالان اقتصادی هم انتقاداتی وارد شده است. در همین زمینه بهمن آرمان، کارشناس صنعت فولاد خاطر نشان کرد: برآورد می‌شود هزینه واردات ۱۰ میلیون تن فولاد در سال چیزی حدود ۱۰ میلیارد دلار می‌رسد؛ بنابراین در بدترین حالت ممکن سالانه حدود یک میلیارد دلار سود خالص به جیب واردکنندگان فولاد می‌رود که به اعتقاد بسیاری از کارشناسان این درآمد کلان شامل رانت و رشوه هم می‌شود. همین معطلی بسیاری از پروژه‌های فولادی باعث شده تا تولید و ظرفیت تولید فولاد کشور در سال‌های گذشته پیشرفت چندانی نداشته باشد و ایران همچنان با اختلاف زیاد نسبت به ترکیه دومین فولادساز بزرگ منطقه خاورمیانه محسوب می‌شود. این در حالی است که ترکیه برخلاف ایران از ملزومات اصلی صنعت فولادسازی به ویژه ذخایر سنگ آهن برخوردار نیست.

مروری بر شرایط احداث و وضعیت کنونی طرح‌های استانی فولاد:

اندر خم طرح‌های فولادی

■ نرگس رسولی

طرح‌های فولادی به عنوان یکی از جنجالی‌ترین طرح‌های وزارت صنایع و معادن سابق همچنان در صدر اخبار است. تاکنون ایמידرو شش رییس عوض کرده است اما هنوز هفت طرح فولادی به بهره‌برداری نرسیده‌اند که امیدواریم در این دوره وضعیت این طرح‌ها تعیین تکلیف شود. مهدی کرباسیان، رییس سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران (ایمیدرو) با بیان اینکه بیشتر وقت کاری وی از زمان حضور در ایمیدرو صرف هفت طرح فولادی شده است خبر از نهایی شدن گشایش اعتبار هفت طرح فولادی و بازگشت چینی‌ها برای فاینانس طرح‌های فولادی داد.

طرح‌های جنجالی فولاد در دولت نهم

ابتدای دولت نهم بود که به یکباره مسوولان دولتی تصمیم گرفتند تا برای محرومیت‌زدایی و ایجاد اشتغال، هفت طرح فولادی را اجرا کنند طرح‌هایی که هر کدام یک میلیون تن ظرفیت داشت و دولتمردان با تصور اینکه این افزایش ظرفیت می‌تواند بسیاری از برنامه‌های وزارتخانه را بر اجرای این طرح‌ها منوط کرده و حتی به انتقادات کارشناسان و فعالان این بخش توجه نکردند. هفت طرح فولادی از جمله جنجالی‌ترین طرح‌های وزارت صنایع و معادن سابق است که اجرای آنها از زمان علی رضا طهماسبی، نخستین وزیر صنایع و معادن دولت نهم آغاز شده و تاکنون به خود سه وزیر و هفت مدیرعامل دیده است. این هفت طرح اگرچه با هدف افزایش ظرفیت تولید فولاد خام کشور در مناطق نسبتاً محروم به اجرا درآمدند، اما در ادامه با مشکل تأمین منابع مالی مواجه شده و حتی در برهه‌ی به صورت غیررسمی اجرای آنها متوقف شد.

این هفت طرح در استان‌های آذربایجان شرقی، چهارمحال و بختیاری، خوزستان، فارس، کرمان، یزد، خراسان جنوبی و خراسان رضوی واقع شده‌اند در همان سال‌های ابتدایی دولت نهم در میان انتقادات موجود کلنگ خوردند. علی رضا سمیعی نژاد، سرپرست ایمیدرو اوایل مرداد ماه ۹۰ خبر داد که تا پایان این سال واحد تولید آهن اسفنجی تعدادی از طرح‌های هفتگانه فولادی به بهره‌برداری می‌رسند. در آن زمان حتی میزان پیشرفت این طرح‌ها از سوی وی ۵۰ تا ۷۰ درصد اعلام شد البته شرکت ملی فولاد به عنوان مجری هفت طرح به صورت رسمی آخرین پیشرفت فیزیکی هفت طرح فولادی را اعلام نکرده بود. یکی از نکات جالب در این میان تغییر برخی ایده‌ها در اجرای این طرح‌ها بود چرا که قرار بود این هفت طرح از طریق اوراق قرضه مالی اجرا شوند اما گویا عدم تمایل خریداران به اوراق قرضه دولتی و شک به بازپرداخت اصل پول و سود آن موجب شد تا مسوولان وقت تصمیم بگیرند تا هفت طرح فولادی را به فاینانسورهای سرزمین‌های ازدهای زرد بسپارند امری که هنوز هم با وجود گذشت بیش از یک سال و نیم در حال رد و بدل است و یوان چینی‌ها به طرح‌های فولادی ایران واریز نشده است. در آن زمان حتی اعلام شد که اگر شورای پول و اعتبار با استفاده از فاینانس چینی موافقت کند، در این طرح‌ها از ترکیبی از ماشین‌آلات اروپایی، چینی و ایرانی استفاده خواهد شد و در مجموع بیش از سه هزار میلیارد تومان سرمایه‌گذاری خواهد شد. در آن زمان حتی اعلام شد که طبق برنامه ریزی‌های انجام شده قرار است با افزایش ظرفیت ۲۶ میلیون تن تا پایان سال ۱۳۹۳، مجموع ظرفیت تولید فولاد کشور به ۴۶ میلیون تن برسد. البته در همان

زمان شنیده‌ها حکایت می‌کرد که پیش‌بینی هزینه تکمیل هفت طرح فولادی از رقم سه هزار میلیارد تومان اولیه به پنج هزار میلیارد تومان رسیده و احتمال افزایش آن نیز وجود دارد که البته اکثر فعالان و کارشناسان در این بخش ضعف مدیریت و تاخیر در تکمیل این طرح‌ها را دلیل اصلی عنوان می‌کردند که عدم النفع در آمد و سود فعالیت این طرح‌ها در سال‌های تاخیر و تلاوم واردات سالانه ۷ تا ۹ میلیارد دلار شده است. علاوه بر هزینه‌های رشد یافته تکمیل پروژه، تکمیل هزینه به بیت المال، عدم اشتغال جوانانی که می‌توانستند حالاً در این طرح‌ها کار کنند و هزینه فرصت از دست رفته و عدم النفع سود و درآمد حاصل از فعالیت هر طرح فولادی، باید میزان واردات فولاد به کشور و تحمیل هزینه در شرایط رشد نرخ ارز و... را نیز در نظر گرفت. براساس آمار اعلام شده از گمرکات کشور، تا تاریخ ۲۹ اسفندماه ۹۰ به میزان هفت میلیارد و ۶۴۲ میلیون و ۲۴۱ هزار دلار واردات انواع فولاد داشته‌ایم که شامل شمش ساختمانی، تیر آهن، میلگرد، ورق، ضایعات، فروآلیاژ و... بوده است که شمش ساختمانی به تنهایی ۲ میلیارد و ۴۱۷ میلیون دلار و کل محصولات ساختمانی ۴ میلیارد و ۴۴۴ میلیون دلار بوده است. در سال ۸۹ و ۹۰ نیز کل واردات فولادی بیش از ۹ میلیارد دلار بوده است.

طرح‌هایی که از زمان جا ماندند

طبق برنامه‌ای که در ابتدای شروع طرح‌ها پیش‌بینی شده بود، قرار بوده که فولاد میانه در سال ۱۳۹۰ حدود ۹۱/۱ درصد پیشرفت داشته باشد، این در حالی است که پیشرفت آن در آخر سال ۹۰ حدود ۴۳/۴۱ درصد برآورد شده است و ۴۷ درصد از برنامه اولیه عقب است. در طرح فولاد چهارمحال و بختیاری نیز، قرار بوده که تا سال ۹۰ پیشرفت طرح معادل ۹۴/۰۷ درصد باشد اما برآوردها نشان می‌دهد که ۵۰/۳۱ درصد پیشرفت عملی از ابتدای طرح داشته است و حدود ۴۳ درصد عقب ماندگی کلی از ابتدای طرح تاکنون دارد. همچنین در طرح فولاد قانات، قرار بوده که تا سال ۹۰ پیشرفت طرح معادل ۸۳/۶۱ درصد باشد اما برآوردها نشان می‌دهد که ۴۹/۹۴ درصد پیشرفت عملی از ابتدای طرح داشته است و حدود ۳۳ درصد عقب ماندگی کلی از ابتدای طرح تاکنون دارد. در طرح فولاد شادگان نیز، قرار بوده که تا سال ۹۰ پیشرفت طرح معادل ۹۴/۹ درصد باشد اما برآوردها نشان می‌دهد که ۴۷/۳۹ درصد پیشرفت عملی از ابتدای طرح داشته است و حدود ۴۷ درصد عقب‌ماندگی کلی از ابتدای طرح تاکنون دارد.



عملیات ساخت تجهیزات فولاد

آلیاژی خاتم آغاز شد

شرکت فولاد آلیاژی ایران تفاهم نامه ای را با گروه صنعتی سارایه اسپانیا امضاء کردند تا این شرکت اروپایی عملیات اجرایی مهندسی و ساخت تجهیزات طرح فولاد آلیاژی خاتم (پروژه یزد ۱) تحت عنوان «Kick off Meeting» را در مدت زمانی کمتر از ۳۳ ماه به انجام برساند.



دین

مهندس کیانی، رئیس هیئت مدیره شرکت فولاد آلیاژی ایران در جلسه ای مشترک با شرکت اسپانیایی طرف قرارداد به ارائه خلاصه ای از اقدامات انجام یافته در خصوص پروژه یزد ۱ پرداخت و بر لزوم اجرای آن در کوتاه ترین زمان ممکن تأکید کرد. الیاس گنزالس رئیس هیئت مدیره و مدیر گروه صنعتی سارایه اسپانیا نیز از تلاش های انجام شده در خصوص گشایش اعتبار اسنادی این پروژه تقدیر نموده و به ذکر خلاصه ای از فعالیت های آن شرکت در ایران پرداخت.

رئیس هیأت مدیره گروه صنعتی سارایه اسپانیا تصریح کرد: علیرغم تشدید تحریم های جهانی و به ویژه اتحادیه اروپا علیه کشورمان، این شرکت همکاری های خود را گسترش داده و تعدادی از پروژه های بزرگ فولادی کشور را در دست اقدام دارد که در این خصوص می توان از طراحی، ساخت و راه اندازی مجتمع فولاد کاهه جنوب نام برد که در حال حاضر از پیشرفت فیزیکی مطلوب برخوردار می باشد.

وی همچنین خبر مهم «لخذ مجوز اتحادیه اروپا برای اجرای پروژه یزد ۱» را اعلام و بر آمادگی آن شرکت برای شروع فعالیت های مربوط به مهندسی و ساخت تجهیزات اصلی پروژه تأکید نمود.

بنابر این گزارش، با شروع رسمی طرح فولاد آلیاژی خاتم (پروژه یزد ۱) در اواخر شهریور سال جاری مقرر شده است که این طرح در مدتی کمتر از ۳۳ ماه به اتمام برسد. ضمناً طرفین قرارداد با امضاء تفاهم نامه همکاری های مشترک توافق نمودند تا در همه مراحل اجرای این پروژه از مصالح و تجهیزات مدرن و با کیفیت عالی استفاده شود.

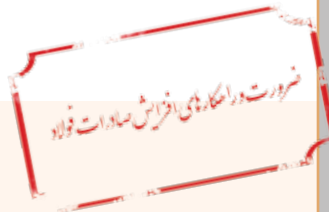
همزمان با تشکیل جلسه مدیریت پروژه (Kick off Meeting)، جلسات مشترک فنی و برنامه ریزی با حضور مدیران، کارشناسان ارشد دو طرف و مشاور پروژه برگزار و توافقات لازم به منظور تکمیل پیوست ها و ضوابط فنی پروژه و نیز هماهنگی و برنامه ریزی جهت پیشبرد پروژه در مدت پیش بینی شده حاصل گردید که در نهایت منجر به صدور توافقنامه کتبی شد.

لازم به ذکر است بر اساس برآوردهای به عمل آمده توسط مشاور طرح، اجرای این پروژه در زمانی کمتر از ۳۳ ماه با صرف هزینه ای معادل ۱۳۹ میلیون یورو و ۲۰۰ میلیارد ریال در زمین ۳۰۰ هکتاری جنب شرکت اجرا خواهد گردید. این پروژه بر اساس مصوبه صندوق توسعه ملی از مزایای تسهیلات ارزی معادل ۱۱۸/۵ میلیون یورو برخوردار گردیده که با عاملیت بانک توسعه صادرات ایران و شریک سندیکایی بانک صنعت و معدن از طریق گشایش اعتبار اسنادی تخصیص و پرداخت خواهد شد.

با اجرای پروژه خاتم، ظرفیت تولید محصولات شرکت به میزان ۷۰۰ هزار تن در سال افزایش یافته و ضمن تحقق اهداف استراتژیک شرکت که همانا دستیابی به ظرفیت تولید ۱/۳ میلیون تن فولاد در سال می باشد، زمینه لازم برای اجرای پروژه تولید لوله های بدون درز در آینده نیز فراهم خواهد گردید.



ضرورت و راهکارهای افزایش صادرات فولاد



محمد حسن عرفانیان

رئیس هیئت مدیره شرکت فولاد غرب آسیا

۴۸

نشریه انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران

موضوع صادرات است لذا ناچار به دلیل اطاله کلام که حوصله خواننده را آزرده ننماید، به بحث صادرات در این ماموریت می پردازیم. صادرات در بحث صنعت فولاد بایستی است که برای ما دو منفعت دارد (۱) ارزآوری (۲) بهره وری و کیفیت و به روز آوری صنعت در سال های ۷۲ تا ۷۶ وزیر وقت معادن و فلزات در مجلس تعهد کرد که سالیانه یک میلیون تن به محصول فولادی کشور و ۱۰۰ هزار تن به محصول مس و روی و آلومینیوم اضافه نماید بدون آنکه دلار یا ریالی از دولت مطالبه کند و فقط اجازه فاینانس خارجی و اخذ وام از بانک های داخل را از مجلس مطالبه کرد. یعنی تعهد نمود که ارز آن را از محل صادرات تامین نماید، کاری که فقط در فولاد مبارکه اتفاق افتاد و تا امروز برای اداره و توسعه خود از ارز و ریال دولت استفاده نکرده است. نکته مهم تری که باید به آن توجه شود آن است که ایران جزو نادر کشورهای جهان است که سه مولفه نیروی انسانی، معدن و انرژی را که مزیت پایه ای برای صنعت فولاد است دارد و این سه می تواند ظرفیت بازار ایران تا جمعیت ۳۰۰ میلیون نفر را پاسخگو باشد و بازار کشورهای عراق و پاکستان و افغانستان و خاورمیانه را در دست گیرد که اگر چنین گردد (و می تواند چنین گردد) در آن صورت چشم انداز ۲۰ ساله کشور تحقق یافته است و فولاد ماموریت خود را در تمام ابعاد اقتصادی، سیاسی، نظامی، فرهنگی و فنی انجام داده است.

صنعت حاصل تکنولوژی و قسمت باریک تر کیف است. کشور ما به دلیل وارد کردن صنعت ناچار باید نقاط مثبت و منفی آن را بپذیرد و وقتی نپذیرد یعنی با صنعتی که خود هزینه آن را پرداخته است، سر جنگ دارد و در جنگ اقتصادی بودن معنی ندارد. لهذا می بینید که صدها هزار میلیارد دلار صنعت وارد کرده ایم و به علت جنگیدن با آن امروز اکثرا خوابیده و عوارض آن را با سرمایه جدید یا تورم پاسخگو هستیم. ماموریت صنعت فولاد در دنیای صنعتی دو چیز بوده است: الف) پایه صنعتی شدن کشور ب) ابزار رشد پایدار. این اتفاق در صنعت فولاد وقتی می افتد که این ماموریت از این صنعت خواسته شود و هدایت و نظارت دولت پس از تشخیص اهلیت صاحبان این صنعت در جهت اجرای ماموریت باشد. کشور ما مدعی است که می خواهد حکومت اسلامی برپا کند و لذا نمی تواند از هدایت قرآن کریم برخوردار نباشد. قرآن آهن را که بخش کوچکی از کاربرد آن صنعت فولاد است، ابزار اقامه قسط می داند و لذا ماموریت صاحبان این صنعت بسیار بیشتر از صنعت فولاد غرب است و این شدنی است و باید ماموریت سوم صاحبان اهل این صنعت باشد. اگر این اتفاق افتد آثار ماموریت صنعت فولاد باید در اقتصاد، سیاست، فرهنگ و دانش خود را نشان دهد. از آنجا که موضوع مورد بحث در این مجال صرفا اقتصادی است و

اگر قرار نیست از دنیای صنعتی چیزی بیاموزیم، بهتر است صنعت را از محیط زیست حذف کنیم زیرا ضایعاتش وبال جامعه است، چیزی که به نام آلودگی فضای زندگی مردم ما را آلوده کرده است. صنعت در دنیای صنعتی دارای ماموریت است، ماموریتی که حکومت ها از آن در جهت مسائل اقتصادی، سیاسی، نظامی، فرهنگی و فنی استفاده کرده اند. تکنولوژی هنر بکارگیری علم است و صنعت حاصل آن. هنر ریشه در فرهنگ و اعتقادات دارد و وقتی تبدیل به تکنولوژی و صنعت می شود حتما عوارض مثبت و منفی فرهنگی خود را دارد. تکنولوژی بدین لحاظ از مرز اعتقادات می گذرد. تکنولوژی و صنعت کیفی است که وقتی جامعه وارد آن شد دیگر در آن محاط است و ادعای محیط بر آن ادایی بیش نیست.

جامعه ما صاحب تکنولوژی نیست و بیشتر از صنعت که حاصل آن است استفاده می کند و لذا به مقدار زیادی وارد کیف تکنولوژی وارداتی از غرب یا شرق شده است که اگر با فلسفه تولید تکنولوژی موافق باشد، آثار مثبت و منفی آن می تواند همان باشد که تولیدکننده تکنولوژی در آن ملحوظ داشته است و اگر نباشد دیگر معلوم نیست چه نکات مثبت و منفی را استفاده کرده است.

شوریت و امکاناتی افزایش صادرات فولاد



جهانبخش شگری

رئیس هیئت مدیره مجتمع جهان فولاد غرب

و سامان دهی مراکز تصمیم گیری و اصلاح دستورالعمل ها بسیار مؤثر و مفید است. وجود مدیران شایسته و توانمند در دولت تدبیر و امید هر ایرانی وطن دوستی را امیدوار می کند که برای بهبود شرایط اقتصادی کشور تلاش سازنده و مؤثر در جریان است و هر ایرانی اعم از اینکه مسئولیتی داشته و یا نداشته باشد نباید از اقدامی که دولت را در تحقق برنامه هایش کمک می کند دریغ ورزد و بایستی در حد توانایی خود مسئولین دلسوز را در اجرای تصمیمات دولت یاری نمود.

اما غیر از دستگاه های اجرایی و نهادهای دولتی ناظر و وظایفی نیز به عهده تولیدکنندگان و صادرکنندگان کشور است که توجه به آنها به حل و رفع بعضی موانع صدور کالا کمک می کند:

ارتقای سطح کیفی محصولات تولیدی، کاهش هزینه های تولید، توجه به خواست و سلیقه مصرف کننده خارجی و مخاطب بازار هدف، پایبندی به تعهدات و عمل کردن به قرارها و قول های فی مابین با مشتریان خارجی، اقدام به موقع و تسریع در تحویل کالای صادراتی و برنامه ریزی برای جذب مشتریان جدید و یافتن بازارهای متنوع و متعدد نیز از جمله بایدهای مهم و شایان توجه است که پایبندی به آنها موجب توسعه صادرات کشور می شود.

در خاتمه به نظر می رسد که هرچه همدلی و همکاری بخش دولتی و خصوصی تحکیم شود و مسئولین و متولیان امر تولید و صادرات در دولت با تولید کننده و صادرکننده همراهی و همکاری نمایند اثرات مثبت آن در اقتصاد کشور بیشتر و بهتر قابل مشاهده خواهد بود.

بنابراین اگر آن طور که لازم و شایسته است به فعالان بخش خصوصی و انجمن های صنفی و تشکل های اقتصادی و تولیدی اعتماد شود و در سیاست گذاری و برنامه ریزی در امور تولید و صادرات طرف مشورت قرار گیرند تردیدی نیست که تصمیمات متخذه بیش از پیش مشر ثمر بوده و تبعات مثبت آن برای کشور ملموس خواهد بود.

در سال گذشته متأسفانه شاهد ایجاد محدودیت در صادرات بودیم و این امر موجب از دست دادن قسمت قابل توجهی از بازار خارجی شد که صادرکنندگان ما در اختیار داشتند. مسلم است که بدست آوردن مجدد همان بازار خارجی هم

زمان بر است و هم هزینه ساز و در بعضی مواقع شاید هم محال باشد بنابراین برای احیای بازار صادرات و گسترش فعالیت صادراتی دست زدن به هر اقدام لازمی را باید سرعت بخشیم. سامان دهی قوانین و مقررات و حذف مقررات زائد و دست و پاگیر، تجهیز واحدهای گمرکی مستقر در مرزهای خروجی و بازارچه های مرزی، جلوگیری از صدور بخشنامه های پی در پی و گاه متناقض، ایجاد صندوق های حمایتی و بیمه، اعطاء تسهیلات به تولیدکنندگان برای ارتقاء کمی و کیفی محصولات و انجام فعالیت های بازاریابی در خارج کشور از جمله اقدامات مؤثر و ضروری در این زمینه می باشد که مسلماً از دید مسئولین مخفی نمانده و مورد توجه آنان هست اما همت و اراده ای مضاعف برای هماهنگی و همکاری در اجرا نیاز دارد.

در سالهای اخیر دستگاه های مختلفی در امر صادرات کالا مداخله و تصمیم گیری نموده و مبادرت به ابلاغ دستوراتی نموده اند از جمله کارگروه تنظیم بازار شورای اقتصاد، کارگروه اقتصادی ستاد تدابیر ویژه، سازمان حمایت، معاونت بازرگانی داخلی وزارت صنعت، معدن و تجارت، گمرک و....

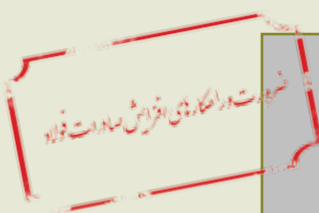
برای هیچ کس تردیدی در احساس مسئولیت و دلسوزی مسئولان دستگاه های فوق و سایر واحدهای اجرایی کشور نیست اما تعدد مراکز تصمیم گیری موجب تصویب مقررات و خلق و ابلاغ بخشنامه هایی شد که گاه همدیگر را بلااثر نموده و یا اثرات مثبت دیگری را خنثی کردند. بنابراین مداخله جدی دولت در این مورد در بهبود شرایط

تراز بازرگانی هر کشور می تواند معرف کارآمدی یا ناکارآمدی دولت در بخش اقتصادی و یا به طور اخص معرف فعالیتهای اجرایی و نظارتی در بخش تولید و تجارت باشد. تراز بازرگانی مثبت نشانه توانمندی واحدهای صنعتی-کشاورزی و خدماتی در امر تولید بوده و طبعاً معرف میزان رفاه در جامعه است.

برای جلوگیری از هرگونه قضاوت و باور ناصحیح و پرهیز از اغفال خود به نظر می رسد که برای تصمیم گیری و داوری روی تلاش اقتصادی و بازرگانی در کشور بایستی تراز بازرگانی کشورمان را منهای نفت مورد ارزیابی قرار دهیم تا بتوانیم برای تحقق وضعیت مطلوب برنامه ریزی کنیم.

همگان بر این باورند که صادرات موتور توسعه است و بدیهی است که افزایش درآمد ارزی عامل اصلی فقر زدایی و بهبود وضعیت اشتغال و رسیدن به عدالت اجتماعی است. بنابراین مسئولین کشور ما چه در بعد نظارتی و چه در بعد اجرایی بایستی برای رونق تجارت فرامرزی و جهش صادرات به جدی ترین وجه ممکن تلاش کنند تا به موازات آن تولید نیز از نظر کمی و کیفی جهش یابد و در نتیجه آن شاهد بهبود فضای

کسب و کار داخلی نیز باشیم. خوشبختانه کشور ما به سبب وجود معادن غنی و کافی و نیروی انسانی لازم و منابع کافی انرژی در بسیاری از بخش های تولیدی مزیت رقابتی دارد و اگر تاکنون نتوانسته است متناسب با داشته هایش رشد کند به دلیل عدم هدایت و برنامه ریزی مطلوب و مناسب بوده است.



بهروز سلیمانی

رئیس هیئت مدیره شرکت نورد فولاد کرمانشاه

گمرک، حمل و نقل و همچنین معافیت های مالیاتی و بیمه ای از جمله مشوق هایی است که می تواند باعث افزایش سرمایه گذاری در بخش صنعت فولاد گردیده و متعاقباً راه بازار های جهانی را برای فعالان این صنعت باز نماید.

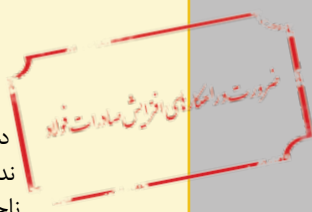
دستیابی به بازار های صادراتی از توان یک بخش صنعتی خارج بوده و نیازمند عزم و اراده ملی، برنامه ریزی دقیق و بستر سازی و انجام فعالیتهای متعدد وابسته می باشد که برخی از اهم موارد عبارتند از:

۱. ایجاد تعادل و تثبیت بازار در سیاستهای پولی و ارزی
۲. ارائه تسهیلات بانکی با نرخ سود مناسب به تولید کنندگان
۳. رفع مشکلات گمرکی، حمل و نقل، مالیات و بیمه ای
۴. شناسایی کامل عوامل موثر در کاهش هزینه های صادراتی
۵. افزایش بهره وری در واحدهای تولیدی صادراتی

تولید صادراتی بر اقتصاد غیر قابل انکار می باشد و تا زمانی که سیاست های پولی و ارزی کشور هماهنگ نباشند و تخصیص منابع اعتباری و مالی به سمت صنایع مولد صادراتی هدایت نشوند، نمی توان به سمت جهش صادراتی حرکت نمود.

هم چنین در راستای تولید صادرات محور شناسایی مزیت های اقتصادی بخش فولاد و تولید کنندگان در چارچوب ایجاد روابط تجاری-مبادلاتی با کشورهای بازار هدف می تواند مبنای توسعه و افزایش صادرات در کشور گردد. ارائه تسهیلات با نرخ سود مناسب به تولید کنندگان و رفع مشکلات عدیده مربوط به

تلاش برای رسیدن به اهداف چشم انداز ۲۰ ساله و ایجاد ظرفیت های جدید جهت توسعه صادرات همواره از دغدغه های راهبردی بلند مدت کشور در عرصه دستیابی به بازار های صادراتی و در نهایت جهش اقتصادی کشور در سالهای اخیر بوده است. فلذا دستیابی به نرخ رشد اقتصادی مطلوب و اثرات فزاینده



سید رضا شهرستانی

رئیس هیئت مدیره شرکت کلاچ

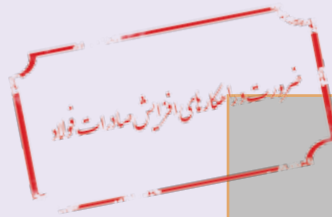
وارد کشور کرد. همچنین در صورت آزادی صادرات فولاد می توان نسبت به افزایش تولید داخل و بازگشت رونق به بازار فولاد امیدوار بود.

با آزاد سازی صادرات و تبدیل شمش تولیدی داخل به محصول نهایی، چرخه تولید صنعت فولاد به حرکت در خواهد آمد و در آن صورت شاهد بازگشت رونق به بازار داخل نیز خواهیم بود. البته باید ممنوعیت صادرات برخی مواد اولیه همچون سنگ آهن و شمش فولادی همچنان به قوت خود باقی باشد چرا که کمبود مواد اولیه دلیل مضاعفی شده که در حال حاضر ۷۰٪ از ظرفیت نوردی کشور تولید ندارند. اساساً صادرات شمش و سنگ آهن به منزله خام فروشی است و باید به جای صادرات آنها، این مواد اولیه به میزان لازم در اختیار واحدهای نوردی قرار بگیرد و سپس برای محصولات نهایی صادرات انجام شود.

د ا خلی نداریم و به ناچار باید

از طریق واردات این کالا را تامین کنیم و این مسئله ربطی به صادرات انواع محصولات فولادی ندارد. هم اکنون به علت نامشخص بودن وضعیت آینده نرخ دلار و ابهام در اخبار سیاست خارجی کشور، مصرف کنندگان در انتظار کاهش بیشتر قیمت ها هستند و تولید کنندگان نیز به علت مشکلات مالی در برابر کاهش قیمت ها مقاومت می کنند یا اینکه برای پاسخگویی به نیازهای خود تولیدات خود را به حراج گذاشته اند. بنابراین در چنین شرایطی باید صادرات به طور کامل آزاد شود تا بتوان ارز لازم را

پیش از این در خصوص واردات برخی از محصولات فولادی که در داخل تولید نمی شود، این شبهه وجود داشت که چون واردات صورت می گیرد برای جلوگیری از افزایش قیمتها، صادرات لزومی ندارد اما این در حالی است که در زمینه برخی از فولادهای آلیاژی خاص در ابعاد ویژه تولید



نوید ایزدپناه

عضو هیئت مدیره شرکت صنایع هفت الماس

- عدم وفاق سیستم انتقال تکنولوژی
- انگیزه پایین دولت برای حمایت از تولیدات غیر نفتی به دلیل درآمدهای سرشاری که از فروش و صادرات نفت نصیب دولت می گردد.
- نبود حمایت های دولتی از صادرات در زمینه فولاد
- عدم ثبات قوانین
- صعب الوصول بودن تسهیلات صندوق ذخیره ارزی
- فلذا راهکارهای ذیل بدین منظور توصیه می شود:
- ۱. سعی تولیدکنندگان در افزایش بهره وری از طریق استفاده از تکنولوژیهای نوین
- ۲. تنظیم استراتژی توسعه اقتصادی متکی بر تولید و خدمات آینده دار
- ۳. توجه به امر حیاتی مدیریت کلان : بهتر است که یک سازمان تدوین استراتژی کلان برای کشور که تحت نظر مقام معظم رهبری کنترل می شود ایجاد گردد. در این سازمان استراتژی های کلان ملی تدوین و برنامه های توسعه در راستای این استراتژی کلان برای دولت ها تنظیم و به آنها ابلاغ شود.
- ۴. بهبود ساختار بودجه و نظام مالیاتی و جداسازی درآمد نفتی از دولت
- ۵. توجه بیشتر دولت به صنایع داخلی در حین وضع قوانین و سیاستگذاری های داخلی و روابط سیاسی بین المللی
- ۶. اجرای صحیح و کامل قوانین و استراتژی های داخلی
- ۷. در راستای بهبود سیستم تحقیق و توسعه نیز موارد ذیل توصیه می گردد:
- ✓ تبیین نقش و وضعیت مدیریت تحقیق و توسعه در واحدهای صنعتی از طریق برگزاری سمینارها و دوره های آموزشی
- فولاد ایران از منظر تجارت بین المللی در جایگاه مناسبی قرار ندارد و توسعه صادرات در این صنعت ضروری و حیاتی می باشد. لیکن مشکلاتی این صنعت را تحت الشعاع قرار داده که از آنجمله می توان به موارد ذیل اشاره نمود:
- تحریمهای بین المللی : این تحریم ها از چند موضع برای صنعتگران ایرانی مشکل ساز شده است که به چند نمونه از آنها در ذیل پرداخته شده است :
- ممانعت از صدور مواد اولیه مورد نیاز به کشور
- تحریم خرید برخی کالاها و خدمات ملی یا کاهش قیمت پیشنهادی تولیدکنندگان داخلی
- عدم امکان تبادل ارز در شبکه بین المللی بانکی
- تشدید معضل واردات مواد اولیه به دلیل کاهش ذخیره ارزی داخل کشور
- بحران اقتصادی جهانی: بحران اقتصادی جهانی می تواند از طرق ذیل بر صنعت و اقتصاد ایران تأثیرگذار واقع گردد :
- اثرگذاری بر تجارت خارجی ایران
- اثرگذاری بر حساب سرمایه با عدم امکان استقراض از بازار جهانی و عدم ورود سرمایه گذاری های خارجی
- بهره وری پایین عوامل تولید به دلیل تکنولوژی فرسوده خطوط تولید
- عقب افتادگی تکنولوژیکی
- عدم وفاق سیستم تحقیق و توسعه ملی

ضرورت ثبات صادرات و استفاده بهینه از منابع در گرو رویکرد به صادرات چندمحصولی و پرهیز از خام فروشی است. از همین رو است که کشور ما عزم خود را برای برون رفت از صادرات تک محصولی یعنی صادرات نفتی جزم کرده و به دنبال صادرات غیرنفتی و توسعه آن در بخش هایی نظیر صنعت، معدن، کشاورزی و خدمات در رونق اقتصادی و رشد تولید و به دنبال آن اشتغال زایی پایدار نقش بسزایی دارد. فلذا توسعه صادرات مزایای بیشماری را عاید کشور می نماید که از آن جمله می توان جذب ارز خارجی، موازنه پرداخت، اشتغالزایی، رشد اقتصادی و استفاده بهینه از منابع را نام برد.

علاوه بر موارد مذکور صادرات مزایایی را برای بنگاه های تجاری نیز در پی خواهد داشت که از آن جمله می توان به شهرت، تولید بهینه، توزیع ریسک، بهبود استانداردهای تولید و واردات قطعات و تجهیزات مورد نیاز اشاره نمود.

در حال حاضر، حدود ۶۷ کشور در زمینه تولید فولاد و محصولات فولادی در جهان فعال هستند که طبق آمار انجمن جهانی فولاد در سال ۲۰۱۲ کشور ایران با تولید ۱۴/۵ میلیون تن فولاد خام در رتبه پانزدهم تولیدکنندگان فولاد قرار دارد اما بر مبنای گزارش انجمن جهانی فولاد در سال ۲۰۱۲ تراز تجاری صنعت فولاد ایران منفی اعلام شده است. بنابراین می توان این گونه اظهار نظر نمود که صنعت

برای مدیران واحدهای صنعتی
 ✓ مشوقهای مالیاتی
 ✓ ایجاد خوشه های صنعتی:
 در کنار هم قرار گرفتن واحدهای
 صنعتی مشابه علاوه بر تسهیل
 نمودن حجم سرمایه گذاری
 در تحقیق و توسعه، در فرایند
 تحقیق و توسعه هم افزایی ایجاد
 می نماید.
 ✓ ایجاد کارگروههای تخصصی

✓ ایجاد صندوق تحقیق و توسعه
 در جهت تسهیل فرآیند جذب
 سرمایه گذاری در جهت انجام
 فرآیندهای تحقیق و توسعه
 ✓ حمایت علمی از طریق اتصال
 واحدها به پایگاه های علمی
 متصل نماید.
 ۸. در راستای ارتقای فرآیند انتقال
 تکنولوژی نیز پیشنهاد می گردد
 که طی اجرای دوره های آموزشی

مدیران واحدهای صنعتی را با
 کانالهای انتقال تکنولوژی از قبیل
 لیسانس، سرمایه گذاری تحقیق
 و توسعه مشترک، سرمایه گذاری
 مستقیم خارجی و ...، خصوصیات و
 مزایا و معایبشان آشنا نمود. ضمناً
 اجرای دوره آموزشی قراردادهای
 انتقال تکنولوژی نیز مناسب
 می باشد.
 ۹. وضع مشوقهای صادراتی



مسعود محمد

مدیر بازرگانی مجتمع فولاد ویان

فراهم می آورد.

۲. تأمین نقدینگی

در برنامه ریزی تولید
 سالیانه، پیش بینی حصول
 به نقدینگی لازم برای
 تدارک مواد و قطعات مورد
 نیاز تولید انجام می گیرد.
 در صورت عدم حصول
 نقدینگی، برنامه ریزی دچار
 مشکل شده و بر ادامه فرآیند
 تدارکات برای تأمین نیاز

کارخانه خلل وارد می گردد. لذا جهت
 جلوگیری هرچه بیشتر از وقوع این امر
 صادرات محصول کمبود نقدینگی را
 جبران کرده و ادامه حیات واحد تولیدی
 را امکان پذیر می سازد.

۳. خرید خارج

با توجه به عدم امکان گشایش اعتبارات اسنادی
 و مشکلات انتقال ارز برای خرید خارج، راهکار
 استفاده ارز از منابع ارزی در خارج از کشور امکان
 خریدهای جاری و فوری کارخانجات فولادی را
 فراهم می سازد. در بسیاری از موارد پرداخت از
 منابع خارجی مورد درخواست فروشنده بوده و شرط
 فروش را دریافت وجه از حسابهای خارج از کشور
 خریدار می داند. جهت تحقق این امر صادرات
 لازمه حل مشکلات یاد شده بوده و روند اصلی
 را برای بخشهای بازرگانی شرکت های فولاد ایجاد
 می نماید.

۴. گسترش فعالیتهای

با ایجاد بخش صادرات در شرکتهای
 تولیدی فولاد، سازمان مربوطه گسترش
 یافته و با بکارگیری نیروهای سازنده
 بالندگی شرکت و نام آوری آن در داخل
 و خارج از کشور افزایش می یابد. صادرات
 رخوت را از مجموعه گرفته و موجب توجه
 هرچه بیشتر به تولید با کمیت و کیفیت
 بالاتر می گردد. با صادرات محصول
 فولادی، برند برای کارخانه ایجاد می گردد.

۵. توفیق اقتصادی

۹۰ درصد توفیقات اقتصادی دنیا، حاصل
 تمرکز و توجه ویژه شرکت ها و بنگاه های
 اقتصادی به بازار تجارت است. سودمندی
 کارخانجات تولیدی موجب ترقی
 رضایتمندی کارکنان گشته و ایشان را در
 امر فعالیت مثمر ثمرتر راغب می نماید.
 صادرات با ایجاد منابع جدید فروش برای
 شرکت فولادی موجب مانور بهتر در عرضه
 محصول و پیشرفتهای مالی می گردد.

۶. تولید متنوع

برخی از کارخانجات فولادی با اخذ دانش
 فنی و استقرار تجهیزات و آموزش پرسنلی
 قادر به تولید فولادهایی هستند که بازار
 مصرف آن در ایران اندک و یا اصلاً ندارد.
 این واحدها باید بتوانند آنگونه محصولات را
 در صورت کسب ارزش افزوده صادر نمایند
 و در این صورت به ظرفیت کیفی پیش

جزء بزرگی از تجارت، صادرات است و شاید به
 مصداق مرغ و تخم مرغ، شاید تجارت واقعی از
 گذشته با صادرات معنی یافته است.
 صادرات فولاد امری اجتناب ناپذیر جهت استمرار
 تولید است، اهم موارد کلان جهت ضرورت
 صادرات به دلایل زیر می باشد:

۱. تولید پایدار

اتکا به تأمین نیاز داخل کشور امری بدیهی و
 قطعی است اما نیاز داخلی به دلایل مختلفی نظیر
 تنوع مصرف در فصول مختلف سال، کاهش یا
 افزایش نقدینگی خریدار، جلوگیری یا آزاد سازی
 واردات، توقف یا افزایش تولید واحد مصرف کننده
 و غیره دچار تغییر می گردد لذا در برهه های زمانی
 میزان تولید بیشتر از میزان فروش داخل می گردد
 و در این صورت جهت جلوگیری از روند کاهش
 یا توقف تولید فولاد باید راهکاری برای فروش به
 خارج از کشور مهیا باشد زیرا در غیر این صورت
 موجبات رکود یا تعطیلی واحد تولیدکننده فولاد را

بینی شده می‌رسند.

اما جهت ارائه راهکارهای افزایش صادرات ابتدا باید امکان صادرات فراهم گردد. فراهم آوری امکان صادرات به عواملی چند بستگی دارد:

۷. تشکیل سازمان

برای سازمان دهی صادرات از افراد زبده و دارای بالاترین تخصص فنی استفاده می‌گردد. در کلیه شرکت‌های فولادی معظم دنیا، مسئولین صادرات از بین نفراتی که آموزش دیده و تجربه مکفی در تولید محصول آن کارخانه دارند، انتخاب می‌شوند. مسئول صادرات و نفرات سازمان مذکور باید توانایی کافی به پاسخگویی به سئوالات و نیاز فوری خریدار را داشته و در اسرع وقت امور صادرات را انجام دهند. یک سازمان صادرات بهینه از گروه فروش و مهندسی فروش تشکیل می‌شود. گروه فروش مقدمات بازاریابی تا تحویل محصول را انجام می‌دهد و مهندسی فروش در تهیه و تدوین شرایط کمی و کیفی محصول برای ارائه به مشتری خارجی اقدام می‌نماید. سازمان باید توانایی صدور گواهی‌های بین‌المللی تولید، امور مالی، بسته بندی و پروفورما را به نحو احسن داشته باشد.

۸. امکانات فنی

طراحی تجهیزات و فرآیند تولید به نحو ضروری جهت حصول بهترین کیفیت یکی از لوازم اولیه برنامه ریزی صادرات می‌باشد. یقیناً خریداران خارجی مقدم بر قیمت فروش شرکت‌های فولادی داخلی، به امر کیفیت کالای قابل خریداری توجه بالا دارند زیرا فروش محصول در خارج از کشور بالاخص اروپا از شرایط ویژه ای برخوردار می‌باشد. در این خصوص حدود ۱۲ سال پیش اینجانب به عنوان مسئول صادرات شرکت فولاد آلیاژی ایران اولین صادرات آن شرکت را به ایتالیا و آلمان انجام دادم. در آن زمان صادرات مواجهه با قوانین و استانداردهای خاص کشور های مطبوع گردید که حاوی بالاترین حد مراتب فنی و حتی ناشناخته بود و این در حالی بود که تجهیزات با بالاترین استانداردها خریداری و کارخانه برای صادرات نیز طراحی گردیده بود.

۹. امکانات بسته بندی

قوانین بین‌المللی حاکم بر حمل محموله ها از طرق دریایی، زمینی و هوایی حاوی شرایط خاصی است که کارخانجات باید به خصوص به نحوه بسته بندی توجه نموده

و در نتیجه از امکانات لازم برای انجام آن بهره مند باشند. در حمل دریایی به دلیل عبور از محیط مرطوب محصولات فولادی در معرض زنگ زدگی قرار می‌گیرند و از طرفی استحکام و چیدمان بسته ها جهت جلوگیری از صدمه خوردگی بسیار مهم می‌باشد. محصولاتی که سطوح آنها صیقلی شده در بسته بندی باید از بالاترین حد حفاظت برخوردار باشند. افزایش صادرات فولاد به محصول، قیمت، بازار و رقابت بستگی دارد. هر محصولی در دنیا بازار متفاوت و خاص خود را دارد. از جمله راهکارهای افزایش ظرفیت صادرات موارد ذیل قابل ذکر می‌باشند:

۱۰. بازاریابی

امروزه بازاریابی هنر است هنر بازاریاب کسب رضایت خریدار می‌باشد. بازاریاب باید نه تنها از کلیه امور فنی و بازرگانی سررشته داشته باشد بلکه برای آن کار ساخته شده باشد. از یک بازاریاب انتظار می‌رود حتی مناسب با شغل و حرفه خود لباسش را انتخاب کند و حرفه ای عمل نماید. دانش فنی و بازرگانی فرد بازاریاب، دانش مذاکره لفظی و کتبی و حتی قدرت پیگیری مناسب و رفتار و پوشش ایشان باید هارمونی داشته تا به موفقیت برسد. بازاریابی صحیح راه اصلی گشایش بازارهای جهانی به روی محصولات فولادی است.

۱۱. مدیریت ارتباط با مشتریان

ایجاد و حفظ ارتباط با مشتری خارجی از اهم واجبات برای توسعه صادرات می‌باشد. مشتری خارجی توقع دارد پاسخ خود را صریح، کامل و به موقع دریافت کند. لذا مدیریت این امر با استفاده از فضای ارتباطی ممکن، باید با سهولت انجام گیرد. مدیریت ارتباطات در تمام امور مرتبط با صادرات رخ خواهد داد لذا تبحر و تجربه مکفی جهت انجام بهینه این امور از واجبات است.

۱۲. حفظ اعتبار

اعتبار و شهرت در گروهی کیفیت انجام کار است. کیفیت محصولات باید به اندازه ای رضایت بخش باشد که مشتریان از استفاده محصولات خرسند باشند. خریدار خارجی باید به محصول خریداری شده از ایران به عنوان کالایی در بازار جهانی نگاه کند لذا الزامات ایجاد آن دید ضروری است. امروزه در تجارت آزاد جهانی رایزنان بازرگانی

سفارتخانه ها نقش مهمی بازی می‌کنند. سفارتخانه های ایران نیز به این امر واقف هستند لذا می‌توان از ایشان کمک گرفت.

۱۳. تبعیت از استانداردها

گستره استانداردها شامل کارخانه ای، ملی و بین‌المللی می‌گردد. تبعیت از استانداردهای بین‌المللی و ملی کشور خریدار در گسترش توسعه کمی صادرات بسیار مهم است. ایجاد بازار و حفظ و توسعه آن در یک کشور خاص مستلزم رعایت تمام خواسته های گمرکی، تجاری و حتی انبارداری شرکت خریدار است. لذا باید با استفاده از منابع خارجی به این اطلاعات دسترسی پیدا نمود و با داشتن تمام اطلاعات اقدام نمود. تطابق مشخصات محصول از جنبه انحراف مجاز آنالیز و ابعاد باید با مشخصات بین‌المللی نظیر DIN یا ASTM همخوانی داشته باشد.

۱۴. زدودن قوانین دست و پاگیر

صادرات در کلیه کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه همواره تشویق شده و تمام مراکز درگیر دست به دست هم می‌دهند تا امکان آن را تسهیل بخشند. صادرات به عنوان یکی از مهمترین عوامل ارز آوری و اشتغال در کشورها بوده و مناسبات اقتصادی و حتی سیاسی بین کشورها را رشد و تعالی می‌بخشد. در این خصوص ضروری است با اتفاق نظر شرکت های متقاضی صادرات قوانین قدیمی و جدیدی که گاه و بیگاه ضربه به پیکر تحیف صادرات فولاد ایران می‌زنند برچیده و بستری نو آماده بهره برداری گردد.

۱۵. تحریم

یکی از عوامل افزایش صادرات، غلبه بر تحریم است اما تحریم اولاً همیشگی نیست و ثانیاً انعطاف پذیری شرکت ها باید به نحوی در جستجوی راه های دور زدن تحریم ها جولان دهد. مرد آن است که در کشاکش دهر سنگ زیرین آسیاب باشد. متأسفانه همه مشکلات را به سر تحریم خالی می‌کنیم در حالی که برخی از مشکلات به خاطر تحریم بوده و بسیاری دیگر از عملکرد خودمان می‌باشد. سخن آخر آنکه اگر محصول کیفی، قیمت مناسب، بازار پابرجا و رقابت پذیری برقرار باشد، خریدار خارجی تولیدات فولادی کشور که می‌تواند در هر گوشه از دنیا باشد مشتری خوبی خواهد بود لذا افزایش صادرات به خودمان مربوط بوده و به نتیجه کارمان بستگی دارد.



ابزاری نو برای توسعه بازار فولاد: قرارداد آتی میلگرد

■ حمید فاروقی

در مقابل فروشنده، نقش خریدار را بر عهده گرفته و تمامی تعهدات مترتب بر آن را می‌پذیرد. وجه تضمین و تسویه روزانه ابزارهای مهم اتاق پایاپای برای انجام وظیفه تضمین قراردادهای و ایجاد اطمینان نسبت به انجام مفاد قراردادها به شمار می‌روند.



مدتی است که بورس کالای ایران تصمیم گرفته تا با همفکری انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران ابزارهای مالی معاملات فولادی را توسعه دهد که راه اندازی قراردادهای آتی میلگرد از آن جمله است. در این شماره جهت آشنایی مخاطبان گرامی نشریه، نگاهی اجمالی به این قرارداد خواهیم داشت.

قرارداد آتی میلگرد

فولاد در ایران پرتقاضا ترین کالای صنعتی است که هر گونه نوسان در قیمت آن زنجیره گسترده ای از صنایع را تحت تاثیر قرار می دهد. از سسوی دیگر نوسان پذیری قیمت، برنامه ریزی تولید را با مشکل مواجه می سازد و نااطمینانی نسبت به وضعیت قیمت ها در آینده خریداران را نیز با مشکل مواجه می سازد.

بورس های کالا در تمام دنیا راه حل این مشکل را در قراردادهای آتی دیده اند به طوری که معاملات قراردادهای آتی فولاد از ۷ سال قبل در بورس های جهان آغاز شده است. هم اکنون فولاد در بورس فلزات لندن، بورس تجاری شیکاگو، بورس آتی شانگهای، بورس طلا و کالای دویی، بورس چند کالایی هند، بورس کالا و مشتقات هند در قالب قراردادهای آتی معامله می شود که بورس های شانگهای و دویی میلگرد را به عنوان دارایی پایه انتخاب کرده اند و در سایر بورس ها شمش و ورق فولادی مورد معامله قرار می گیرد.

تعریف قرارداد آتی

قراردادی است که بر اساس آن فروشنده متعهد می شود در سررسید معلوم، مقدار معینی از کالای مشخص را به قیمت معین بفروشد و در مقابل، طرف دیگر قرارداد متعهد می شود همان کالا با همان مشخصات را در سررسید معین بخرد.

قرارداد آتی در واقع از توسعه پیمان های آتی (Forward Contracts) به وجود آمد. نقدشوندگی پایین و وجود ریسک اعتباری بالا در قراردادهای فوروارد از مهمترین نقایص این نوع قرارداد بود که این دو مشکل در قراردادهای آتی از طریق استانداردسازی قرارداد و وجود اتاق پایاپای به عنوان طرف مرکزی قرارداد برطرف شده است.

نقش بورس ها در از بین بردن ریسک اعتباری

کاهش ریسک اعتباری در قراردادها از طریق اتاق پایاپای صورت می پذیرد. وظیفه اصلی اتاق پایاپای، تضمین قراردادهای و ایجاد اطمینان نسبت به انجام مفاد قرارداد برای طرفین معامله است. اتاق پایاپای بورس کالا به عنوان طرف مرکزی در مقابل خریدار، نقش فروشنده و

فعالان احتمالی معاملات آتی میلگرد

◀ پوشش دهندگان ریسک (Hedgers):

اشخاصی هستند که با ورود به بازار معاملات آتی، قیمت دارایی پایه را در مقابل ریسک ناشی از تغییرات پیش بینی نشده قیمت بیمه می کنند مانند تولیدکنندگان، مصرف کنندگان و بازرگانان. در واقع معاملات آتی در ابتدا در پاسخ به نیازهای این گروه از معامله گران ایجاد شد.

◀ سرمایه گذاران (Speculators)

نقدشوندگی بازار قراردادهای آتی مستلزم حضور طیف دیگری از فعالان بازار است که به سفته بازان شناخته می شوند مانند بانک ها، شرکت های سرمایه گذاری و موسسات بزرگ مالی

◀ آربیتراژ گران (Arbitrageurs)

آربیتراژ عبارت است از عملیات خرید و فروش همزمان مقدار یکسانی از یک یا چند کالا در بازارهای مختلف برای انتفاع از تفاوت قیمت در بازارها

وجه تضمین اولیه:

مقدار پولی است که هر معامله گر باید به ازای اتخاذ هر موقعیت معاملاتی اعم از خرید یا فروش و به منظور اطمینان بورس از عمل معامله گر به تعهد خود، در حسابی که در اختیار بورس قرار می گیرد، سپرده گذاری کند. وجه تضمین در قراردادهای آتی مختلف یکسان نیست و میزان آن توسط بورس تعیین می شود. میزان وجه تضمین نیز بستگی به اندازه قرارداد و میزان نوسان قیمت ها دارد بنابراین میزان وجه تضمین معامله گران هر روز با نوسان قیمت ها تغییر می کند.

حداقل وجه تضمین درصدی از وجه تضمین است که اگر موجودی فرد به آن میزان برسد، باید مجدداً سطح وجه تضمین خود را به میزان اولیه برساند. در این زمان کارگزار به معامله گر اعلام می کند که موجودی حساب خود را تکمیل کند در غیر این صورت موقعیت او بسته خواهد شد. حداقل وجه تضمین نیز معمولاً بین ۶۰ تا ۷۵ درصد وجه تضمین اولیه تعیین می گردد.

مزیت اهرمی

یکی از مزایای قراردادهای آتی امکان استفاده از اهرم مالی است که از همان مفهوم وجه تضمین ناشی می شود. خاصیت اهرمی معاملات آتی این قابلیت را به معامله گر می دهد تا حجم قابل توجهی از یک کالا را با سرمایه ای اندک خریداری یا بفروشد. این خاصیت باعث می شود که سود و زیان در معاملات آتی نسبت به معاملات نقدی چند برابر باشد.

نحوه خروج از قرارداد و بستن موقعیت باز

- انجام معاملات جبرانی و بستن قرارداد: برای خروج از بازار قبل از سررسید قرارداد، مسدود نمودن موقعیت های معاملاتی در بازارهای آتی با انجام معاملات جبرانی صورت می گیرد.
- تحویلی دارایی پایه موضوع قرارداد: افرادی که موقعیت های تعهدی خرید یا فروش را اتخاذ می کنند، اگر تا سررسید موقعیت جبرانی اتخاذ نکنند، ملزم به تحویل گرفتن یا تحویل دادن دارایی پایه قرارداد هستند.
- تسویه نقدی: مبنای تسویه نقدی، آخرین قیمت تسویه روزانه است. در این روش طرفین قرارداد به جای اینکه دارایی پایه را تحویل گرفته یا تحویل دهند، تفاوت بین قیمت خرید یا قیمت فروش اولیه قرارداد آتی را با قیمت در تاریخ انقضای قرارداد محاسبه کرده و به عنوان سود یا جبران زیان به طرف مقابل می پردازند.



۱	قرارداد آتی پذیرش شده	قرارداد آتی میلگرد فولادی										
۲	دارایی پایه	سبد میلگرد فولادی آج ۴۰۰ (میلگرد آچار جنافی) در سایزهای ۲۵ و ۲۰، ۱۸، ۱۶، ۱۴										
۳	استاندارد تحویل	استاندارد شماره ۳۱۳۲ سازمان ملی استاندارد										
۴	واحد قیمت	ریال در کیلوگرم										
۵	اندازه قرارداد آتی	۲۲ تن										
۶	ماه قرارداد آتی	۱۲ ماه سال از فروردین تا اسفند										
۷	حدنوسان قیمت روزانه	۵ درصد										
۸	دوره معاملات	از تاریخ مندرج در اطلاعیه معاملاتی قرارداد تا سومین شنبه ماه تحویل										
۹	تاریخ تحویل	از اولین روز کاری پس از آخرین روز معاملات تا پایان ماه قرارداد										
۱۰	محل تحویل	انبار مرکزی تعیین شده توسط بورس در شهر اسفهان خواهد بود. بورس علاوه بر انبار مرکزی انبارهای دیگری را نیز در شهرهای تهران، اهواز، مشهد و تبریز برای تحویل در نظر گرفته است که تحویل کالا در انبارهای جایگزین می بایست به شرح ذیل با کسر قیمت انجام پذیرد. <table border="1"> <tr> <td>شهر</td> <td>کسر قیمت به ازای هر کیلوگرم (ریال)</td> </tr> <tr> <td>تهران</td> <td>۲۳۶</td> </tr> <tr> <td>مشهد</td> <td>۴۷۶</td> </tr> <tr> <td>اهواز</td> <td>۲۳۶</td> </tr> <tr> <td>تبریز</td> <td>۳۷۹</td> </tr> </table>	شهر	کسر قیمت به ازای هر کیلوگرم (ریال)	تهران	۲۳۶	مشهد	۴۷۶	اهواز	۲۳۶	تبریز	۳۷۹
شهر	کسر قیمت به ازای هر کیلوگرم (ریال)											
تهران	۲۳۶											
مشهد	۴۷۶											
اهواز	۲۳۶											
تبریز	۳۷۹											
۱۱	حداقل تغییر قیمت سفارش	۱۰ ریال برای هر کیلوگرم (۲۲۰،۰۰۰ ریال در هر قرارداد)										
۱۲	وجه تضمین اولیه	۲۰ درصد ارزش قرارداد										
۱۳	حداقل وجه تضمین	۷۰ درصد وجه تضمین اولیه										
۱۴	حداکثر حجم هر سفارش	۵۰ قرارداد										
۱۵	کارمزد معاملات	۱۰۰۰۰ ریال توسط بورس و ۱۶۰۰۰ ریال توسط کارگزار										
۱۶	کارمزد تسویه و تحویل	۱۰۰،۰۰۰ ریال بابت هر قرارداد										
۱۷	ساعات معامله	۱۲:۳۰ تا ۱۸ روزهای شنبه تا پنجشنبه										
۱۸	نماد کالا	SRMMYY										
۱۹	سقف مجاز موقعیتهای معاملاتی باز	اشخاص حقیقی: ۵۰ موقعیت در هر نماد معاملاتی اشخاص حقوقی: ۵۰ موقعیت در هر نماد معاملاتی و قابل افزایش تا ۱۰٪ سرمایه ثبتی شرکت و محدود به ۱۰٪ موقعیتهای تعهدی باز در بازار										
۲۰	مهلت ارائه گواهی آمادگی تحویل	تا ساعات ۱۲ آخرین روز معاملاتی قرارداد										

تعطیلی وورشکستگی ذوب آهن کردستان

عماد حسینی

نماینده سابق قروه در مجلس شورای اسلامی

استان کردستان جزو استان های محروم از صنایع بزرگ است و ذوب آهن کردستان به عنوان تنها واحد صنعتی این استان محلی برای اشتغالزایی این استان کم برخوردار بود. طرح توسعه ذوب آهن کردستان در سفرهای استانی رئیس جمهور به این استان سه مصوبه داشت که در ادامه این مصوبات پس از سفر مقام معظم رهبری به استان کردستان دولت موظف به اجرای طرح توسعه ذوب آهن کردستان شد.

ظرفیت واحد کنستانتیره سنگ آهن و ذوب ۳۵۰ هزار تن در سال و واحد نورد ۳۰۰ هزار تن است. براساس توافقات انجام شده، قرار بود واحد ذوب تا اواسط سال ۹۲ به بهره برداری برسد اما متأسفانه این طرح هم مانند سایر طرح های توسعه ای به تعویق افتاد. پیش از این حدود ۲۵۰ نفر در کارخانه ذوب آهن کردستان مشغول بکار بودند که با بی توجهی مسئولان محلی و استانی و همچنین اجرا نشدن طرح های دولتی ۲۰۰ نفر از این کارگران بیکار شده و طرح مسکوت نه تنها اشتغالزایی نکرد بلکه قدم بزرگی در راستای اشتغالزایی منطقه برداشت. اگر طرح های توسعه ذوب آهن کردستان به بهره برداری می رسید بیش از ۶۰۰ نفر در این مجتمع اشتغال یافته و تحول قابل توجهی در اقتصاد منطقه کردستان ایجاد می شد. طرح توسعه ذوب آهن کردستان کمک می کرد تا این مجتمع صنعتی چدن استخراج شده را در کردستان به فولاد تبدیل کند. پیش از این چدن کردستان در کارخانه فولاد مبارکه اصفهان به فولاد تبدیل می شد اما با حضور سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران و شرکت فولاد مبارکه قرار بر این شد تا این دو نهاد حمایت های لازم را جهت راه اندازی و بهره برداری از مجتمع فولادی کردستان به عمل آورند. ذوب آهن کردستان ظرفیت های قابل توجهی برای توسعه اقتصادی و اجتماعی استان دارد اما به دلیل چینش های مدیریتی ناکارآمد و بی توجهی مسئولان محلی و استانی به این ظرفیت ها، طرح توسعه ای به صورت ناتمام مانده و ذوب آهن کردستان را به آستانه ورشکستگی کشانده است. سرمایه گذاران بخش خصوصی هم با توجه به شرایط اقتصادی نامساعد تمایلی برای سرمایه گذاری در این صنعت نداشته و متأسفانه خصوصی سازی یکی از صدمات جدی به بدنه این واحد صنعتی بود. سرمایه گذاران داخلی و خارجی به دلیل نبود توجیه اقتصادی تمایلی برای سرمایه گذاری در این واحد صنعتی ندارند. توجیه اقتصادی این واحد در گرو توسعه آن است و از این رو باید در قالب شرایط جدید کار، مطالعات راهبردی جدیدی برای توسعه آن انجام شود. باید اقدامات لازم جهت حضور سرمایه گذران مهیا و پس از آن صحبت از خصوصی سازی و توسعه واحد صنعتی به میان آورد.

سلسله اقدامات محلی، استانی و دولتی در راستای نابودی و تعطیلی کارخانه ذوب آهن و اشتغالزایی منطقه قروه صورت گرفته است. تمامی راهبردها و طرح های توسعه ای برای این مجتمع فولادی نتیجه عکس داشته و حاصلی جز بیکاری عده ای کارگر نداشت.

مشکلات تولید کنندگان فولاد؛ از رکود بازار تا تامین مواد اولیه!

مجید نور شرق

مدبرعامل مجتمع فولاد کیمیا

رکود حاکم بر بازار فولاد ناشی از عواملی است که برخی از آنها به صورت مستقیم و برخی نیز به صورت غیر مستقیم روی بازار فولاد تأثیر گذارند. در عین حال با توجه به تحریم ها، اجرای برخی از پروژه ها به علت عدم تامین منابع مالی، کمبود تخصص و مهارت و ناکافی بودن زیر ساخت ها، با تاخیر زیادی روبرو شده است. بحران مالی جهانی نیز، تأثیرات چشمگیری بر این صنعت بر جای گذاشته و باعث ورشکستگی برخی شرکت های تولیدکننده فولاد گردید. پس از خاتمه دوره بحران، قیمت مواد اولیه در جهان افزایش یافته و این امر، مجدداً این صنعت را متاثر ساخته است.

سیاست های انقباضی دولت از چند سال گذشته که با نوسان شدید نرخ ارز همراه بود، موجب گردید تا فعالان عرصه های مختلف اقتصادی با مشاهده بی ثباتی در بازار برای ادامه فعالیت های اقتصادی خود محتاطانه عمل کنند و بازار را به حالت انتظار فرو برند. بین قیمت بازار فولاد و بازار ارز پیوستگی شدیدی است که این همبستگی همانند نرخ طلا به صورت روزانه و ساعتی تعیین شده و تمامی نوسانات آن روی قیمت گذاری فولاد نیز تأثیر می گذارد. نوسانات نرخ ارز، بازار واردات فولاد را ملتهب کرده و باعث بی ثباتی در این بازار شده است که امیدواریم با در نظر گرفتن سیاست های اصولی و صحیح از سوی دولت رکود فعلی بازار فولاد از بین رفته و آرامش به آن برگردد. در این میان تولیدکنندگان فولاد با هزینه های سنگین تولید همچون مواد اولیه، انرژی، حقوق و دستمزد، کمبود نقدینگی، مشکلات ارزی- بانکی و تأثیرات حاصل از تحریم ها دست و پنجه نرم می کنند که در حال حاضر راه گریزی برای آنها نیست. این در حالی است که رفع نیاز تولیدکنندگان فولاد به مواد اولیه و تجهیزات، بالاترین سهم هزینه تولید را به خود اختصاص داده که هم اکنون در حوزه مواد اولیه، قراضه از قیمت بسیار بالایی برخوردار بوده و متأسفانه با وجود تلاش های زیاد در راستای کاهش این ضرورت اصلی تولید فولاد، به دلیل عدم وجود سیستم قیمت گذاری مناسب بر محصول قراضه امکان کاهش قیمت آن میسر نگردیده و با توجه به محدودیت های مقدار قراضه در کشور در آینده با افزایش مجدد نرخ در این محصول رو به رو خواهیم بود.

توجه به کاهش تقاضای مشتریان در بازار داخل به دلیل فشارهای مضاعفی که وجود تحریم ها بر تولیدکنندگان داخلی

را افزایش داد و گوشه ای از مشکلات به وجود آمده و فضای حاکم بر بازار فولاد را تحت کنترل خود درآورد. اهمیت این نکته که قیمت برای مشتریان بازار فولاد از جایگاه ویژه ای برخوردار است بر هیچکس پوشیده نیست اما فرآیند عرضه محصولات فولادی و نحوه قیمت گذاری آنها دارای شرایط و ضوابطی است که تا حد زیادی توانسته اعتماد مشتریان را به خود جلب کند. دولت یازدهم می بایست در روند ثبات و امنیت اقتصاد کشور قدم بردارد و تسهیلات بانکی بلند مدت و کم بهره و همچنین تسهیل مجوزهای انرژی برای تولیدکنندگان را اجرایی کند.

وارد می سازد ضروری است چراکه با وجود این موانع کاهش تقاضا برای محصولات تولیدی را شاهد خواهیم بود. تولیدکنندگان فولاد نیز با توجه به رکود حاکم بر بازار و با در نظر گرفتن نیازهای ارزی خود، ضرورت و جلوگیری از کاهش تولید و اشتغال به ناچار توجه به بازارهای خارجی را در دستور کار قرار داده و با اخذ مجوزهای لازم با حضور در بازارهای مناسب و عرضه محصولاتی که کمترین تقاضا در بازارهای داخلی را به خود اختصاص داده اقدام به صادرات تولیدات خود به صورت محدود می نمایند چراکه اگر صادرات محصولات فولادی توسط بخش خصوصی و بازرگانی صورت گیرد، علیرغم تحریم های موجود می توان تقاضا برای محصولات فولادی

شرکت ملی فولاد، وارث نیم قرن تجربه و دانش فولادسازی

بهرام مسعودی

مدیر روابط عمومی شرکت ملی فولاد

طرح فولادی در سال های اولیه اجرای این طرح هاست. یعنی زمانی که مشکل مالی وجود نداشت، کارها به سرعت انجام می شد و اگر مشکل مالی پیش نمی آمد و همان روند پیشرفت ادامه می یافت مطمئناً یک رکورد مهم از نظر زمانی در اجرای پروژه های فولادی در کشور به ثبت می رسید. اکنون نیز با نهای شدن فاینانس چین بزودی و در آینده نزدیک شاهد پیشرفت در روند اجرای این طرح ها خواهیم بود.

به طور کلی می توان گفت مهمترین داشته ها و سرمایه های معنوی و دانش و تخصص موجود کشور در زمینه فولاد را افراد شاغل در کارخانه های فولاد سازی کشور بازنشستگان مجموعه های فولادی و افراد بازنشستگانی که با تاسیس شرکت های خصوصی تخصصی فولادی در کشور مشغول به فعالیت هستند و همچنین کارشناسان و متخصصانی که در شرکت ملی فولاد ایران حضور دارند یا از شرکت ملی فولاد ایران به سایر نهادها منتقل شده اند تشکیل می دهند. سهم شرکت ملی فولاد ایران و مجموعه های تحت پوشش سابق آن در شکل گیری این سرمایه های معنوی و تخصصی بسیار مهم است. به طوری که اکنون نیز پیمانکارانی که طرح های هفتگانه استانی را اجرا می نمایند یا در سایر بخش های فولاد سازی فعالیت دارند اغلب از متخصصان پرورش یافته در شرکت ملی فولاد یا شرکت های تابعه سابق آن هستند که طرح های مهم فولادی در بخش دولتی و خصوصی را اجرا نموده یا اجرا می نمایند.

از سوی دیگر شاید ذوب آهن اصفهان و فولاد مبارکه متقاضی یکی از طرح های هفتگانه یعنی طرح فولاد سازی چهار محال و بختیاری باشند ولی بعید به نظر می رسد که متقاضی اجرای ۷ طرح فولادی در هفت استان کشور باشند زیرا تامین مالی هفت طرح فولادی حتی برای این غول های فولادی نیز مشکل است. بر این اساس مشکل اصلی تاخیر در اجرای ۷ طرح فولادی عدم توان اجرایی و تخصصی نیست بلکه عدم تامین منابع مالی است. پس تا این مشکل اساسی یعنی تامین مالی حل نشود هیچ برنامه ای حتی توسط مجرب ترین متخصصان تحقق نخواهد یافت.

شرکت ملی فولاد ایران بیش از نیم قرن تجربه در زمینه مدیریت و ساخت کارخانه های فولاد سازی و اجرای طرح های توسعه فولادی است. این شرکت در سال ۱۳۵۸ از ادغام شرکت ملی ذوب آهن ایران و شرکت ملی صنایع فولاد ایران و به عنوان وارث تجربه و دانش موجود در شرکت های مذکور بوجود آمد. و بدین ترتیب تخصصی ترین شرکت فعال در زمینه فولاد و معدن کشور شکل گرفت.

با دانش و تخصصی که در زمینه فولاد سازی و اکتشاف و استخراج معادن در این مجموعه گرد هم آمد، از بدو تاسیس تا سال ۱۳۸۰ شرکت ملی فولاد ایران به عنوان تنها شرکت تخصصی در زمینه مدیریت و رهبری کارخانه های فولاد سازی و اجرای طرح های فولادی فعالیت نمود و تقریباً بدون استثناء تمام کارخانه های بزرگ فولاد سازی کشور را اجرا و به بهره برداری رساند. از جمله فولاد مبارکه اصفهان به عنوان مهمترین کارخانه تولید ورق در خاور میانه در زمان جنگ با مدیریت این شرکت به اجرا و بهره برداری رسید. همچنین شرکت های فولاد خوزستان، فولاد آلیاژی، فولاد خراسان، فولاد میانه و فولاد هرمزگان بسیاری از شرکت های بزرگ معدنی کشور توسط این شرکت اجرا و به بهره برداری رسیدند. اکنون نیز با توجه به دانش و تجربه و تخصص گرد آمده در این شرکت در راستای مأموریت اصلی خود اجرای طرح توسعه فولادی را عهده دار است.

نادیده گرفتن توان تخصصی شرکت ملی فولاد ایران به عنوان وارث نیم قرن تجربه مدیریتی و دانش فولاد سازی در کشور کم لطفی به متخصصان و کارشناسانی است که سال ها در توسعه فولاد کشور فعالیت نموده و اکنون نیز مهمترین پروژه های فولادی کشور را در دست اجرا دارند.

به طور قطع می توان گفت که مهمترین مشکل بر سر راه اجرای هفت طرح فولادی و دلیل اصلی تاخیر در اجرای این طرح ها همانا عدم تامین منابع مالی است. مطمئناً اگر تامین مالی این طرح ها به موقع صورت می گرفت این طرح ها حتی از زمان مقرر هم زودتر به بهره برداری می رسیدند. دلیل این مدعا سرعت پیشرفت کار در ۸

عوامل موثر بر قیمت فولاد در بازار ایران

■ سید محمد رضا دانشگر

سرمدیز شرکت TUV NORD و کارشناس صنعت فولاد

دلیل این همبستگی این است که هنوز بخشی از مصرف فولاد کشور از محل واردات تامین می شود، قیمت ارز آزاد قیمت فولاد وارداتی را تعیین می کند و بازار داخلی نیز بلافاصله خود را با این قیمت ها تنظیم می کند. به عنوان مثال نرخ شمش وارداتی انزلی با توجه به نرخ ۵۰۰ تا ۵۱۰ دلار شمش CIS و دلار ۳۲۰۰ تا ۳۳۰۰ تومان، به اضافه تعرفه گمرک و کرایه حمل و سود بازرگانی حدود ۱۷۵۰ تا ۱۷۸۰ تومان تعیین می شود که در این حالت بازار شمش داخلی نیز با یک فاصله منطقی، قیمت خود را روی ۱۷۰۰ تا ۱۷۲۰ تومان تنظیم می کند. پیش بینی می شود ظرف یکسال آینده با تثبیت نرخ ارز و همچنین افزایش تولید داخلی فولاد و کاهش واردات، اثرات لحظه ای و زودگذر این عامل بر بازار فولاد ایران کمرنگ و در نهایت حذف شود.

۲. **قیمت های جهانی فولاد:** روند نوسانات این عامل ممکن است در مقطعی با روند قیمت های داخلی همخوانی نداشته باشد چرا که حاصل ضرب این عامل در نرخ ارز است که قیمت های داخلی را مشخص می کند. به عنوان مثال میانگین قیمت جهانی محصولات فولادی در ۱۸ ماهه گذشته کاهشی بوده است (نمودار زیر) اما در همین دوره به علت افزایش نرخ ارز بهای محصولات فولادی در ایران افزایشی بوده است.

تقاضای محصولات فولادی در سال ۹۲ و به خصوص در این چند ماهه اخیر مانند سایر بازارها راکد و بی رمق بوده است، به دنبال کاهش سرانه مصرف فولاد کشور از ۲۸۰ کیلوگرم سال ۹۰ به ۲۴۰ کیلوگرم در سال ۹۱، پیش بینی می شود این عدد برای سال ۹۲ باز هم کاهش یابد. اما در عین حال این رکود منجر به کاهش قابل توجهی در بهای محصولات فولادی نشده است و قیمت ها از آن چیزی که فعالان بازار به عنوان کف قیمت محصولات فولادی پیش بینی می کردند پایین تر نیامد.

علت عدم کاهش قیمت فولاد در زمان رکود:

به طور کلی عوامل تاثیر گذار در قیمت محصولات فولادی در بازار امروز ایران به ترتیب میزان تاثیر عبارتند از:

۱. **نرخ ارز:** شاید در هیچ مقطعی به اندازه دو سال گذشته نرخ دلار به این اندازه در قیمت گذاری فولاد موثر نبوده است. این روزها کنترل روزانه و ساعتی نوسانات دلار جزو امور روزانه و بدیهی فعالان بازار آهن شده است. برای مشاهده همبستگی قیمت فولاد با نوسانات ارزی کافیست دو نمودار زیر را ملاحظه و مقایسه فرمایید:



اما در سال های گذشته که قیمت ارز ثابت بود تاثیر این عامل محسوس تر بود، برای مثال به یاد داریم که در سال ۲۰۰۸ میلادی جهش ناگهانی قیمت جهانی فولاد باعث تقریباً دوبرابر شدن قیمت فولاد در ایران شد که در ادامه با افت قیمت جهانی قیمت های داخلی نیز کاهش یافت. انتظار می رود در آینده و با تثبیت بیشتر نرخ ارز این عامل در کوتاه مدت در قیمت گذاری داخلی فولاد موثر تر شود ولی پس از آن و با افزایش ظرفیت تولید داخلی، تاثیر قیمت



جهانی فولاد بر بازار داخل کمرنگ تر خواهد شد مانند آنچه هم اکنون در بازار سیمان کشور می گذرد و به دلیل تامین کامل نیاز داخل، قیمت های جهانی هیچ ارتباطی با قیمت سیمان در داخل کشور ندارد.

۱. قیمت قراضه و سنگ آهن

علیرغم تاثیر مستقیم دو عامل فوق در قیمت های جهانی فولاد، اما به دلیل حاکم بودن نرخ ارز بر بازار فعلی فولاد کشور، قیمت قراضه فولادی در یکی دو گذشته بیشتر تابع و دنباله رو قیمت فولاد بوده تا عامل تاثیر گذار بر آن. در مقطعی هم که اصلا ارتباطی بین این دو وجود نداشته است، به عنوان مثال در نمودار زیر خط پایینی روند قیمت قراضه و خط بالا روند قیمت شمش فولاد خام را در سه ماهه اخیر نشان می دهد. همانطور که می بینید علیرغم کاهش قیمت شمش فولادی، قیمت قراضه و ضایعات فولادی افزایش نیز داشته است یعنی فاصله قیمت شمش و قراضه از حدود ۶۰۰ تومان به کمی بیشتر از ۳۰۰ تومان رسیده است. این به معنی فشار بیشتر به فولادسازانی است که در حال حاضر عمدتاً از قراضه به عنوان ماده اولیه استفاده می کنند.



قیمت قراضه به دلیل محدود بودن آن در کشور مطمئناً باز هم افزایش خواهد یافت. در صورت افزایش مجدد ۱۰ تا ۲۰ درصدی قیمت قراضه آنگاه واردات قراضه با قیمت های جهانی فعلی (حدود ۳۷۰ دلار) قابل توجیه خواهد شد که البته با نرخ دلار آزاد و سایر هزینه ها کمتر از ۱۵۰۰ تومان تمام نخواهد شد. در این صورت فولادسازان ناچار به افزایش مجدد قیمت فولاد خام می اندیشند، اما روند قیمت گذاری بازار و قیمت فولاد وارداتی چنین اجازه ای را به ایشان نمی دهد. لذا در آن صورت برگ برنده در دست فولادسازانی خواهد بود که از سنگ آهن و آهن اسفنجی استفاده می کنند. این دسته از فولاد سازها که در حال حاضر حاشیه سود قابل توجه ای دارند در صورت اشباع بازار بلافاصله قادر به کاهش قیمت شمش خواهند بود و عرصه را برای فولادسازان کوچک تنگ خواهند کرد. اگرچه بد نیست بدانید سنگ آهنی که هم اکنون توسط معادن سنگ آهن به کارخانجات بزرگ فولاد تحویل می شود قیمتی به مراتب کمتر از قیمت های جهانی دارد. مبنای قیمت گذاری سنگ آهن

مصرفی داخل کشور در حال حاضر به میزان ۱۰ درصد و ۱۲ درصد نرخ شمش فولاد خوزستان می باشد. این درحالیست که این نسبت در بازارهای جهانی و مثلاً برای تولیدکنندگان چینی بیش از ۲۵٪ می باشد. (قیمت خرید سنگ آهن چین ۱۳۰ دلار و قیمت فروش شمش ۵۰۰ دلار). لذا در صورت هرگونه تصمیم دولت مبنی بر حرکت به سمت آزاد سازی قیمت سنگ آهن، هزینه این ماده اولیه برای فولاد سازان بزرگ دو برابر خواهد شد.

اما هنوز هم برای مشاهده تاثیر قیمت قراضه و سنگ آهن بر قیمت فولاد داخل کشور کمی زود است و برای این امر باید منتظر افزایش ظرفیت تولید داخل، کاهش واردات و قطع ارتباط قیمت فولاد با قیمت ارز باشیم.

۲. میزان تولید و تقاضای داخلی فولاد

در حال حاضر نوسانات تقاضای فولاد در بازار داخل تنها منجر به رکود یا رونق معاملات می شود و تعیین قیمت باز هم بر اساس نرخ ارز و قیمت های جهانی انجام می شود. اما عامل عرضه و تقاضا به تدریج و از سال آینده پررنگ تر خواهد شد چرا که روند افتتاح طرح های جدید فولادی در کشور در یکسال گذشته به گونه ای پیش می رود که تقریباً در هر ماه یک طرح فولادی چند صد هزار تنی تا یک میلیون تنی وارد بازار عرضه شده است و این روند همچنان ادامه دارد. بدین ترتیب پیش بینی ۳ تا ۵ میلیون تن افزایش ظرفیت تولید امسال، که تقریباً معادل واردات فولاد است محقق خواهد شد. لذا از سال ۹۳ واردات فولاد خام و مقاطع ساده ساختمانی قطع شده و تاثیر قیمت فولاد وارداتی کمتر شده و نهایتاً عوامل رقابتی داخلی قیمت فولاد را تعیین می کنند. ادامه افزایش ظرفیت تولید داخلی، کارخانجات فولاد کشور را وادار به کاهش قیمت تمام شده خواهد کرد و تنها در آن صورت است که مفهوم واقعی رقابت شکل گرفته و توجه واحدهای تولید فولاد به طور واقعی به مسائلی مانند افزایش بهره وری جلب خواهد شد.



تولید فولاد در گذر تاریخ

■ سعید رحیمی رتکی
کارشناس شرکت صنایع هفت الماس

در مقاله قبلی بخش اول تولید فولاد در گذر تاریخ تشریح شد و تکنولوژی های تولید فولاد تا سال ۱۹۸۷ مورد مطالعه قرار گرفت. بخش دوم پژوهش که در ادامه مطالعه می فرمایید، پیشرفت های تکنولوژی تولید فولاد تاکنون مورد بررسی قرار گرفته است.

۶۴

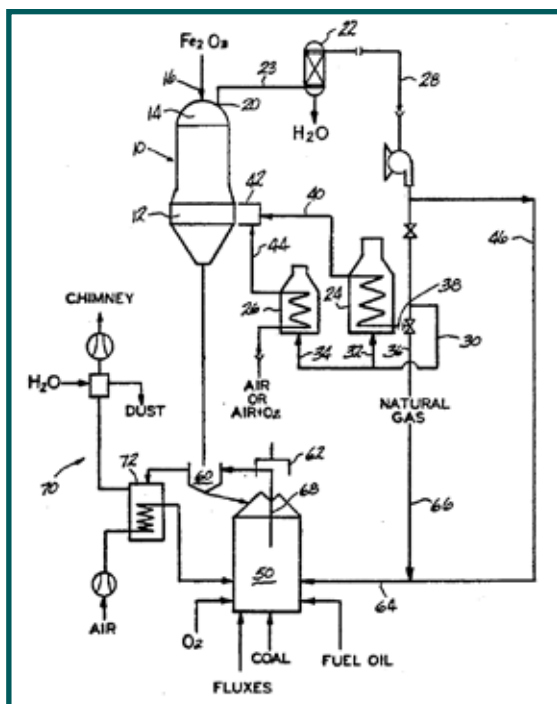
نشریه انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران

نمودند. در فرایند پیشنهادی اسکار اکسید آهن درون یک راکتور احیای اصلاحی احیای می شود سپس به مخزنی منتقل می گردد. در این مخزن فولاد اصلاحی پیش از ورود به کوره ذوب به واسطه گاز خروجی کوره گرم می شود. مواد ورودی راکتور از ۶۸-۶۳ درصد وزنی آهن تشکیل شده است در صورتی که فولاد اصلاحی خروجی راکتور بین ۹۰-۸۵ درصد آهن دارد. گاز خروجی از راکتور مجدداً بازیافت شده و مورد استفاده قرار می گیرد و مازاد این گاز نیز به منظور پیش گرمایش مورد استفاده قرار می گیرد. پس از پیش گرمایش، مواد خروجی راکتور به منظور تولید فولاد مذاب به کوره منتقل می شود. مشروح این فرایند در شکل ۲ قابل رؤیت می باشد. (G., C., L., V., & R., 1991)

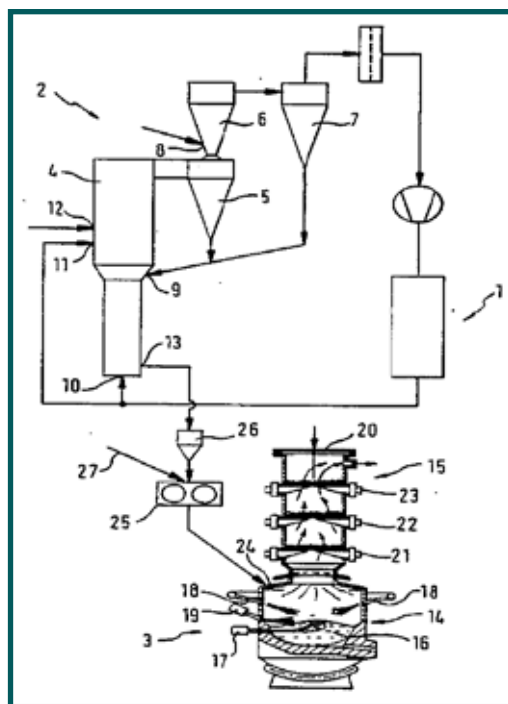
رالف وبر در سال ۱۹۹۰ فرایند تولید فولاد را توسعه داد. در فرایند پیشنهادی رالف در یک بستر جاری مایع به واسطه گاز احیاء در حضور زغال سنگ احیاء می گردد. مخلوط آهن اسفنجی و زغال سنگ به صورت حرارتی فشرده شده و سپس به مخزن ذوب که در آن اکسیژن توسط نازل ها تزریق می گردد، انتقال می یابد. در کنار تزریق اکسیژن و مخلوط آهن اسفنجی، امکان تزریق قراضه فلزی نیز می باشد، این قراضه ها پیش تر در مخزن پیش حرارت قراضه به واسطه حرارت گاز خروجی مخزن ذوب گرم شده اند. این فرایند به طور شماتیک در شکل ۱ نمایش داده شده است. (Weber, 1990)

اسکار و همکارانش در سال ۱۹۹۱ روش تولید فولاد مذاب را پیشنهاد





شکل ۲- فرایند اسکار



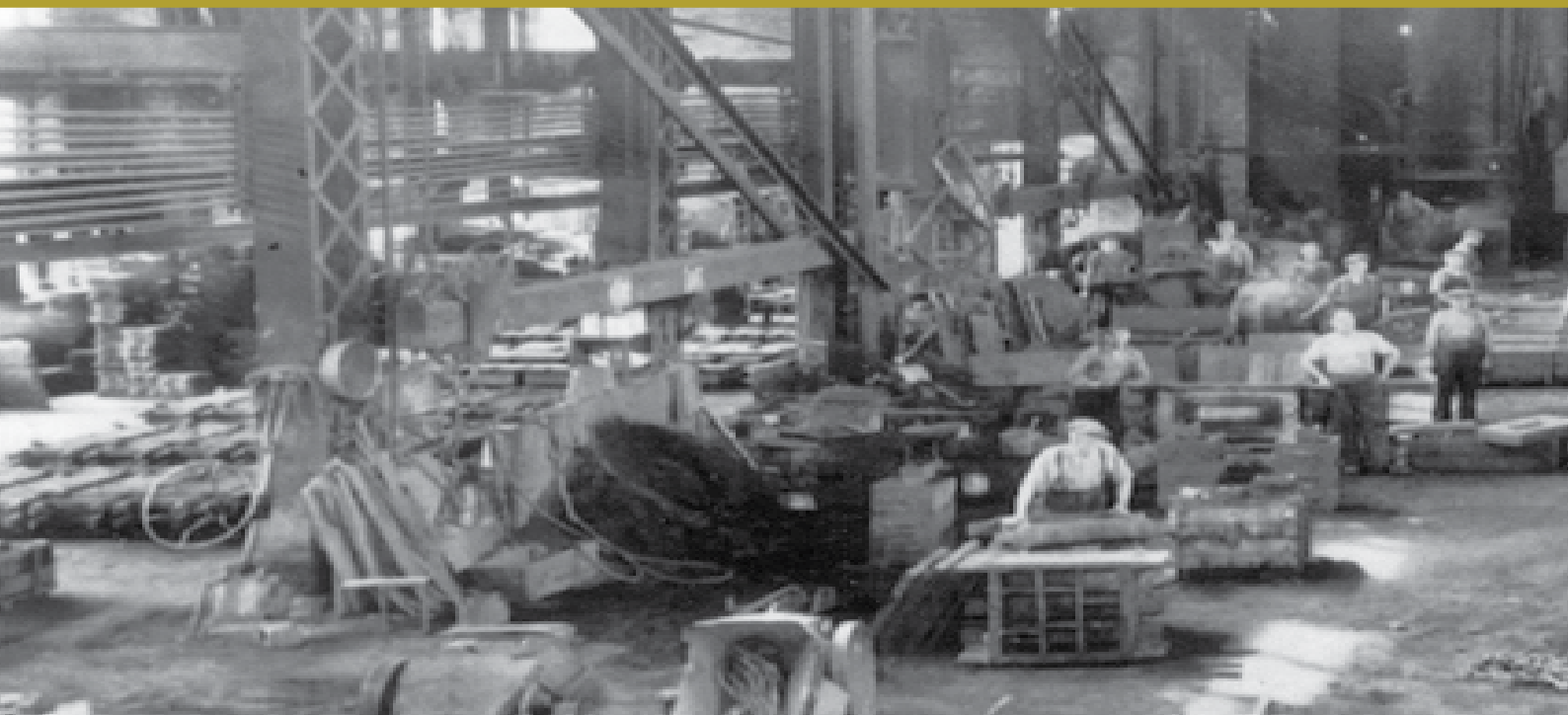
شکل ۱- فرایند ویر

حرارتی را خاتمه می دهیم. (Minakuchi, Kondo, & Ishibashi, 1993)

شوئن نیز در سال ۱۹۹۵ یک متد به منظور تولید فولاد الکتریکی پیشنهاد نمود. در این فرایند عملیات رشد هسته انرژی سطحی قوی در یک فولاد با نسبت آستنیتی بالا به واسطه پوشش عملیات حرارتی سولفورنی انجام می گردد. پس از عملیات حرارتی ابتدایی یک خنک کاری به واسطه آب و فرایند پراکنش کاربید و تغییرات شیمیایی متنوع به منظور ایجاد میکرو ساختار با میزان اندکی مارتنزیت انجام می گردد. مازاد منگنز موجود نیز با قلع ترکیب گشته و میزان کل منگنز موجود در فولاد را به زیر ۰٫۰۳ درصد کاهش می دهد. به منظور ایجاد کنترل بر رشد هسته ثانویه کروم به نسبت ۱٫۲-۱٫۱ درصد مورد استفاده قرار می گیرد. (Schoen, 1995)

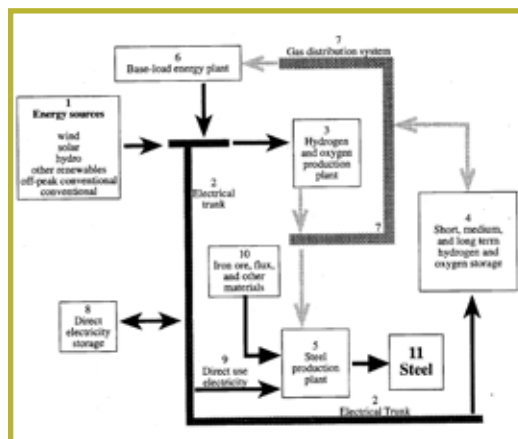
ادلسون در سال ۱۹۹۵ استفاده از منابع انرژی تجدید پذیر را تحت عنوان منابع

ماسایوشی میناکوچی در سال ۱۹۹۳ به منظور تولید فولاد الکتریکی با قابلیت مغناطیسی بالا روشی را پیشنهاد داد. مطابق این روش ابتدا شمش فولادی تا دمای ۱۲۸۰ درجه سانتیگراد گرم کرده و سپس مورد نورد گرم قرار می دهیم. پس از اجرای نورد گرم ورق حاصله را مورد عملیات حرارتی قرار خواهیم داد. حال ورق گرم نورد شده و آنیله را یک یا دوبار مورد نورد سرد قرار می دهیم. البته باید به این نکته توجه داشت که در صورت انجام دو مرتبه نورد سرد یکبار عملیات حرارتی مابین این دو فرایند صورت می پذیرد. حال به منظور توقف فرایند کریستالیزاسیون ورق سرد نورد شده را مورد کربن زدایی و تزریق نیتروژن قرار می دهیم. حال قطر هسته کریستال را اندازه گیری و سپس به منظور تنظیم قطر صحیح کریستال عملیات حرارتی کربن زدایی را به طور کنترل شده انجام خواهیم داد. در انتهای عملیات حرارتی فولاد ایجاد شده به واسطه پوشش عملیات حرارتی شامل اکسید منگنز پوشاننده و فرایند عملیات





انرژی فرایند تولید فولاد پیشنهاد نمود. در فرایند پیشنهادی وی گازهای احیای نیز از طریق این منابع انرژی تولید می شود که می توان این گازها را در فرایند احیای فولاد بکار بست. تشریح گرافیکی فرایند پیشنهادی وی در شکل ۳ قابل رؤیت نمود. (Edelson, 1995)



شکل ۳- فرایند ادلسون

یوشیتومی در سال ۱۹۹۵ فرایند پیشنهادی پیشین خود در سال ۱۹۸۷ را توسعه داد. او فرایند خود را کنترل شده تر انجام داده و سائیز کریستال های ایجاد شده را تحت نظر قرار داد. بدین منظور وی علاوه بر کربن زدایی به تزریق نیتروژن پرداخت. فرایند تزریق نیتروژن بر مبنای میزان اسیدآلومینیم قابل حل و نیتروژن در اسلب صورت می پذیرد. (Yoshitomi, Ishibashi, Mishima, & Yamasaki, 1995)

یوشیتومی در سال ۱۹۹۶ فرایند خود در سال ۱۹۸۷ را مجدداً بهبود داد. در این متد پس از عملیات کربن زدایی، قطر هسته های کریستالی در بازه ۱۸-۳۵ میکرو متر تنظیم می گردد. ضمناً این ورق بواسطه پوشش عملیات حرارتی پوشیده شده و تحت عملیات حرارتی نهایی قرار می گیرد. در عملیات حرارتی نهایی دردمای ۹۰۰-۱۱۵۰ درجه سانتیگراد فشار نیتروژن ۱۲،۵٪ می باشد. فرایند تزریق نیتروژن بین عملیات نورد گرم و عملیات حرارتی نهایی به منظور تزریق حداقل ۰،۰۰۱ درصد نیتروژن صورت می پذیرد. (Yoshitomi, et al., 1996).

بولینگ در سال ۱۹۹۸ روش تولید فولادهای الکتریکی را برای نوع خاصی از فولاد توسعه داد. در این روش فولاد حاوی بیش از ۰،۰۰۵٪ کربن، ۲،۵-۶،۵٪ سیلیسیم، ۰،۰۳-۰،۱۵٪ منگنز، ۰،۰۱-۰،۰۵٪ سولفور، ۰،۰۱-۰،۰۳۵٪ آلومینیم، ۰،۰۱۲-۰،۰۴۵٪ نیتروژن، و ۰،۰۲-۰،۰۳٪ کبالت و سایر ترکیبات نرمال را تا دمای بین نقطه ذوب سولفید مس و سولفید منگنز گرم می کنند و سپس شمش فولادی را مورد عملیات نورد گرم قرار می دهند. سپس وزن گرم نورد شده را در دمای ۸۸۰-۱۱۵۰ درجه سانتیگراد مورد عملیات حرارتی قرار می دهند. سپس به منظور کنترل ساختار کریستالی ورق را با سرعت ۱۵ کلون بر ثانیه خنک می کنند. در انتها ورق را چندین نوبت تحت عملیات نورد سرد قرار می دهند. نهایتاً ورق مجدداً مورد عملیات حرارتی قرار می گیرد. (Bolling, Bottcher, Espenhahn, & Holzapfel, 1998)

بونومتی در سال ۱۹۹۹ فرایند تولید فولاد را در یک کوره خلاصه

نمود. کوره اختراعی وی از دو مخزن تشکیل شده بود که هر دو این مخازن حاوی شارژ کوره می باشد. شارژ کوره در مخزن اول به واسطه حرارت ذوب شده و گاز حرارتی حاصله مواد داخل مخزن دوم را مورد پیش گرمایش قرار می دهد. سپس مواد مذاب داخل مخزن اول وارد مخزن دوم شده و مواد مخزن دوم نیز به واسطه دمای بالای مذاب ورودی ذوب شده و با آن ترکیب می شود. مذاب حاصله را به منظور استفاده از مخزن دوم تخلیه می کنیم، البته تعداد مخازن در این روش قابل گسترش می باشد. (Bonometti, 1999)

کوماتسوبارا در سال ۲۰۰۰ فرایندی را به منظور تولید نوع خاصی از فولاد الکتریکی پیشنهاد داد. در این فرایند فولاد حاوی ۰،۰۲-۰،۰۳٪ کربن، ۱،۵-۷٪ سیلیسیم، و ۰،۰۱-۰،۰۴٪ آلومینیم یا ۰،۰۳-۰،۰۴٪ بور به عنوان عنصر متوقف کننده، ۰،۰۲۵-۰،۰۵۰٪ گوگرد یا سلنیم، ۰،۰۱-۰،۰۱۱٪ نیتروژن، ۰،۰۰۵-۰،۰۰۵٪ منگنز، مس، آنتیموان، قلع، ژرمانیم، بیسموت، وانادیم، نیوبیم، کروم، تلوریم و مولیبدن و ۰،۰۳٪ یا بیشتر فسفر و شامل نیکل تا دمای ۱۳۰۰ درجه سانتیگراد گرم شده، سپس چندین مرحله تحت عملیات نورد گرم قرار می گیرد. حال ورق گرم نورد شده را تحت عملیات حرارتی کربن زدایی قرار می دهند.

مامیکاوا و همکارانش در سال ۲۰۰۰ به منظور افزایش بهره وری انرژی در فرایند تولید فولاد فرایند تولید فولاد را بهبود بخشیدند. مطابق فرایند پیشنهادی ایشان شارژ کوره به دو بخش تقسیم می شود. بخش اول که ۳۰٪ کل شارژ کوره را شامل می شود در یک کوره قوس الکتریکی ذوب شده و به کوره قوس الکتریکی دوم، جایی که ۷۰٪ باقیمانده شارژ کوره قرار دارد انتقال می یابد. به واسطه حرارت مواد مذاب شارژ کوره به حالت خمیری درآمده و با صرف انرژی اندکی تبدیل به مذاب می گردد. فرایند پیشنهادی مامیکاوا به طور شماتیک در شکل ۴ نمایان است. (Kamikawa, Taramoto, & Itano, 2000)



مرحله هفتم: پوشاندن وزق بواسطه پوشش حرارتی
سندا و همکارانش در سال ۲۰۰۳ با افزودن کروم به فولاد میزان
روشی را پیشنهاد نمودند که در آن به منظور تولید فولاد الکتریکی
آهن کمتری هدر می رود. (Senda, Takamiya, Nakanishi,
Kurosawa, & Toda, 2003)
کومانو و همکارانش (Kumano, Murakami, & Ushigami,
2010) طی تحقیقاتشان در سال ۲۰۱۰ مقادیری را به منظور کنترل
دقیقتر فولاد الکتریکی پیشنهاد نمودند که عبارتند از: ایجاد ترکیبی
حداکثر ۲۰ درصدی نیتروژن پس از عملیات نورد گرم، تنظیم ابعاد
هسته کریستال اولیه در بازه ۲۰-۷ میکرومتر، میزان افزایش نیتروژن
در بازه نامعاده ۱ و تنظیم میزان نیتروژن پشت و روی ورق $\sigma N1$ و
 $\sigma N2$ مطابق نامعاده ۲.

$$0.007 - ([N] - 14.48 \times [Ti]) \leq \Delta N \leq [solAL] \times 14.27 - ([N] - 14.48 \times [Ti]) + 0.0025 \quad (1)$$

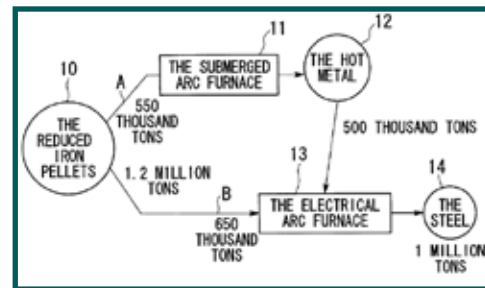
$$|\sigma N1 - \sigma N2| / \Delta N \leq 0.35 \quad (2)$$

ریچارد وشلر در سال ۲۰۱۱ نیز با ایجاد یک کنترل کامپیوتری در
طول خط تولید فولاد بهره وری این نوع خطوط تولید را بهبود بخشید
بطوریکه با انجام این کنترل دستگاه ها مطابق نیاز و ظرفیت یکدیگر
دقیقا به میزان نیاز فعالیت نموده و فعالیت های مازاد از چرخه خارج
می گردد. (Wechsler, 2011)

رابرت گلین در تازه ترین پیشرفت فولادی روشی نوین به منظور
تولید فولاد ابداع نموده است. در این روش نمک سنگ فلزات آلکالاین
که غالبا شامل اکسیدها یا هالیدهای فلزی می باشند، به صورت مذاب
درآمده و طی یک عملیات الکترولیز تخلیص می شود. این روش بطور
شماتیک در شکل ۵ مشهود است. (Glyn, 2011)



شکل ۵- فرایند تولید گلین



شکل ۴- فرایند مامیکاوا

فورتوناتی در سال ۲۰۰۱ فرایند ۷ مرحله ای ذیل را به منظور
تولید فولاد الکتریکی با قابلیت مغناطیسی بالا پیشنهاد نموده است
(Fortunati, Cicale, & Abbruzzese, 2001)

مرحله اول: ریخته گری پیوسته اسلب فولادی با ضخامت ۸۰-۲۰
میلیمتر (ترجیحاً ۶۰-۵۰ میلیمتر) با سرعت ۵ متر در دقیقه
مرحله دوم: همسان سازی سراسر اسلب فولادی در دمای ۱۳۰۰-
۱۱۵۰ درجه سانتیگراد.

مرحله سوم: اجرای عملیات نورد گرم با دمای شروع ۱۲۰۰-۱۰۰۰
درجه سانتیگراد و دمای خاتمه ۱۰۵۰-۸۵۰ درجه سانتیگراد
مرحله چهارم: اجرای عملیات حرارتی در دمای ۱۱۷۰-۹۰۰ درجه
سانتیگراد به مدت ۳۰-۳۰۰ ثانیه، کاهش دمای ورق تا ۸۵۰ درجه
سانتیگراد و نگهداشت دمای ورق در دمای بالاتر از ۸۵۰ درجه
سانتیگراد، خنک کاری آبی به واسطه ورود ورق به مخزن آب
مرحله پنجم: انجام عملیات نورد سرد در چندین مرحله متوالی با
اجرای عملیات حرارتی فی مابین هر دو مرحله متوالی
مرحله ششم: اجرای عملیات حرارتی در دمای ۱۰۵۰-۸۵۰ درجه
سانتیگراد در زمان ۳۵۰-۱۰۰ ثانیه در محیط مرطوب نیتروژن/
هیدروژن

منابع

- Bolling, F., Bottcher, A., Espenhahn, M & „Holzapfel, C. (۱۹۹۸). Patent No. 5711825USA.
Bonometti, N. (۱۹۹۹). Patent No. 6004369 USA.
Edelson, J. (۱۹۹۵). Patent No. 5454853 USA.
Fortunati, S., Cicale, S & „Abbruzzese, G. (۲۰۰۱). Patent No 6296719 B1. USA.
G., O. G., C., H. R., L., G. A., V., Y. G & „R., N. O. (۱۹۹۱). Patent No. 5069716 USA.
Glyn, R. (۲۰۱۱). Patent No WO 2011/09251 A1. USA.
Kamikawa, S., Taramoto, H & „Itano, S. (۲۰۰۰). Patent No. 6162274 USA.
Komatsubara, M., Takamiya, T & „Senda, K. (۲۰۰۰). Patent No. 6103022 USA.
Kumano, T., Murakami, K & „Ushigami, Y. (۲۰۱۰). Patent No 7857915 B2. USA.
Minakuchi, M., Kondo, Y & „Ishibashi, M. (۱۹۹۳). Patent No. 5266129 USA.
Schoen, J. W. (۱۹۹۵). Patent No. 5421911 USA.
Senda, K., Takamiya, T., Nakanishi, T., Kurosawa, M & „Toda, H. (۲۰۰۳). Patent No 6602357B2. USA.
Weber, R. (۱۹۹۰). Patent No. 4946498 USA.
Wechsler, R. (۲۰۱۱). Patent No 8042602 B2. USA.
Yoshitomi, Y., Ishibashi, M., Mishima, Y & „Yamasaki, K. (۱۹۹۵). Patent No 5472521USA.
Yoshitomi, Y., Kuroki, K., Matsuo, Y., Masui, H., Nakamura, Y., Ishibashi, M. و غیره. (۱۹۹۶). Patent No. 5512110 USA.

متغير نام محصول	توليد بخش دولتي			توليد بخش خصوصي			كل توليد		
	هفت ماهه ۹۱	هفت ماهه ۹۲	درصد تغييرات	هفت ماهه ۹۱	هفت ماهه ۹۲	درصد تغييرات	هفت ماهه ۹۱	هفت ماهه ۹۲	درصد تغييرات
تير آهن	۱۰۱	۹۵۸	-۴	۱۹۶	۱۹۸	۱	۱۱۹۷	۱۱۵۶	-۳
ميلگرد	۱۹۳۷	۱۷۵۶	-۹	۱۴۱۸	۱۶۶۹	۱۸	۳۳۵۵	۳۴۲۵	۲
جمع ورق	۴۳۳۴	۴۱۸۹	-۳	۸۶۸	۶۴۸	-۲۵	۵۲۰۲	۴۸۳۷	-۷
ساير محصولات فولادي	۴۳	۳۴	-۲۱	۵۳۹	۲۸۴	-۴۷	۵۸۳	۳۱۸	-۴۵
كل محصولات فولادي	۷۳۱۶	۶۹۳۷	-۵	۳۰۲۱	۲۷۹۹	-۷	۱۰۳۳۷	۹۷۳۶	-۶
فولاد خام	۷۹۰۳	۸۵۸۳	۹	۵۲۹	۵۹۲	۱۲	۸۴۳۱	۹۱۷۴	۹

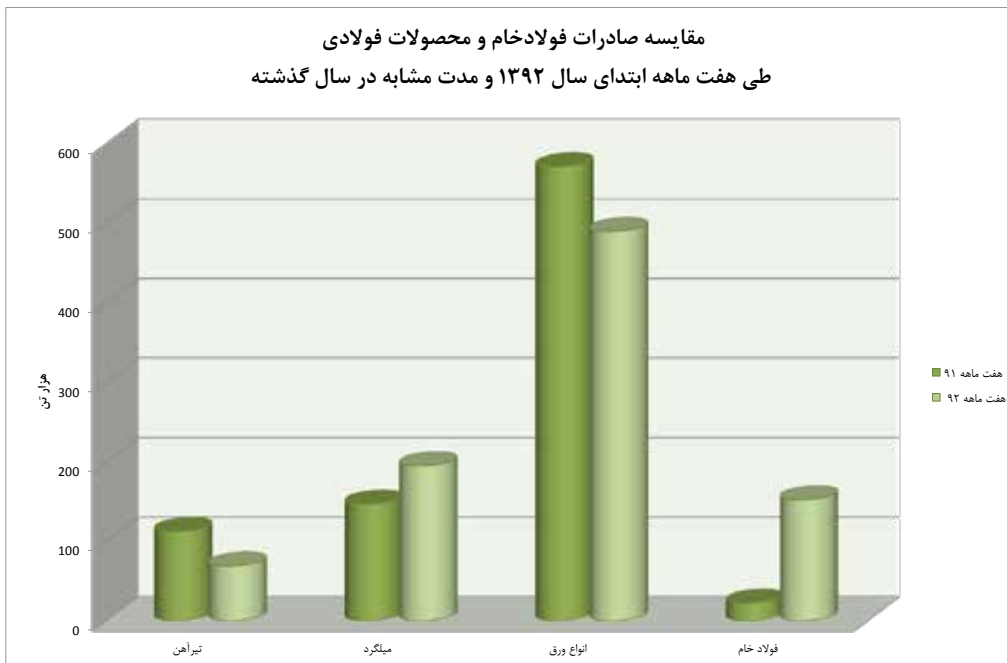
توليد ماهيانه فولاد خام و محصولات فولادي در بخش خصوصي - سال ۱۳۹۲

مجموع	مهر	شهر يور	مرداد	تير	خرداد	اردیبهشت	فروردین	
۱۹۸,۳۰۰	۳۳,۸۰۰	۲۹,۰۰۰	۳۱,۹۰۰	۲۹,۳۰۰	۲۸,۶۰۰	۲۳,۹۰۰	۲۱,۸۰۰	تير آهن
۱,۶۶۸,۹۰۰	۲۶۱,۷۰۰	۲۴۴,۲۰۰	۲۴۵,۰۰۰	۲۴۸,۰۰۰	۲۴۳,۰۰۰	۲۳۸,۰۰۰	۱۸۹,۰۰۰	ميلگرد
۶۴۷,۷۰۰	۹۵,۳۰۰	۹۶,۴۰۰	۹۳,۱۰۰	۹۱,۰۰۰	۸۸,۹۰۰	۹۱,۰۰۰	۹۲,۰۰۰	ورق
۲۸۳,۶۰۰	۴۴,۲۰۰	۴۱,۲۰۰	۴۲,۸۰۰	۴۱,۰۰۰	۳۹,۳۰۰	۳۶,۵۰۰	۳۸,۶۰۰	ساير محصولات
۲,۷۹۸,۵۰۰	۴۳۵,۰۰۰	۴۱۰,۸۰۰	۴۱۲,۸۰۰	۴۰۹,۳۰۰	۳۹۹,۸۰۰	۳۸۹,۴۰۰	۳۴۱,۴۰۰	جمع كل محصولات فولادي
۵۹۱,۶۰۰	۱۲۱,۳۰۰	۱۲۲,۸۰۰	۷۳,۲۰۰	۷۶,۳۰۰	۷۱,۴۰۰	۶۴,۸۰۰	۶۱,۸۰۰	شمش

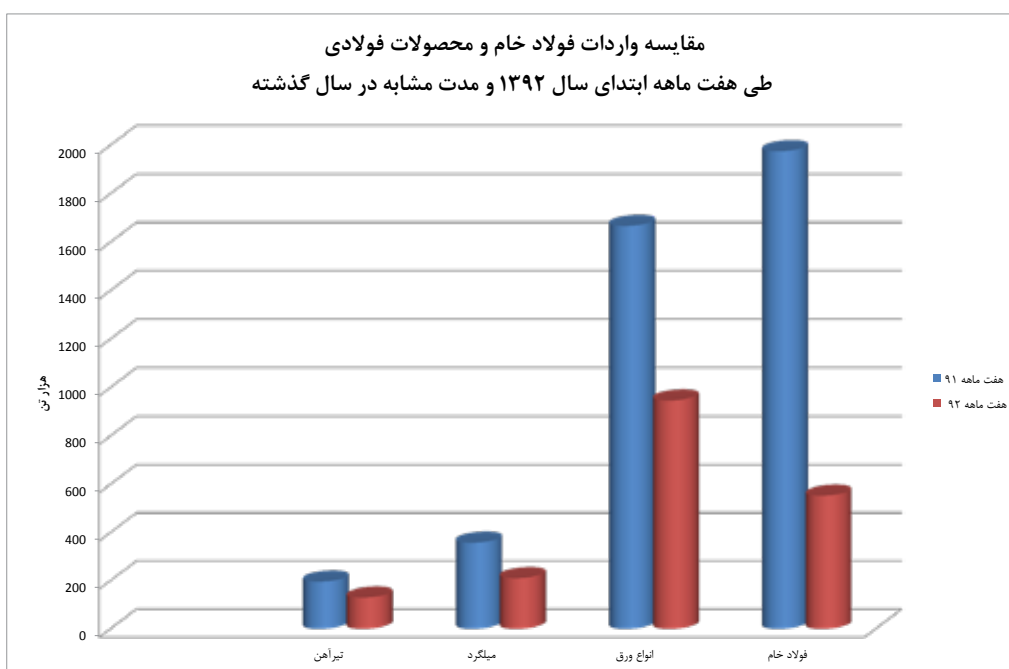
واحد: تن

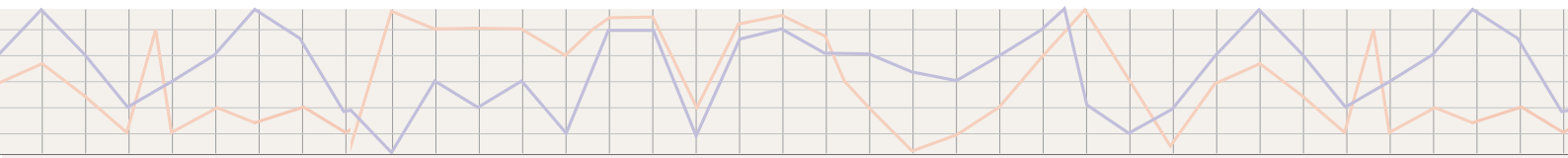


مقایسه صادرات فولاد خام و محصولات فولادی
طی هفت ماهه ابتدای سال ۱۳۹۲ و مدت مشابه در سال گذشته

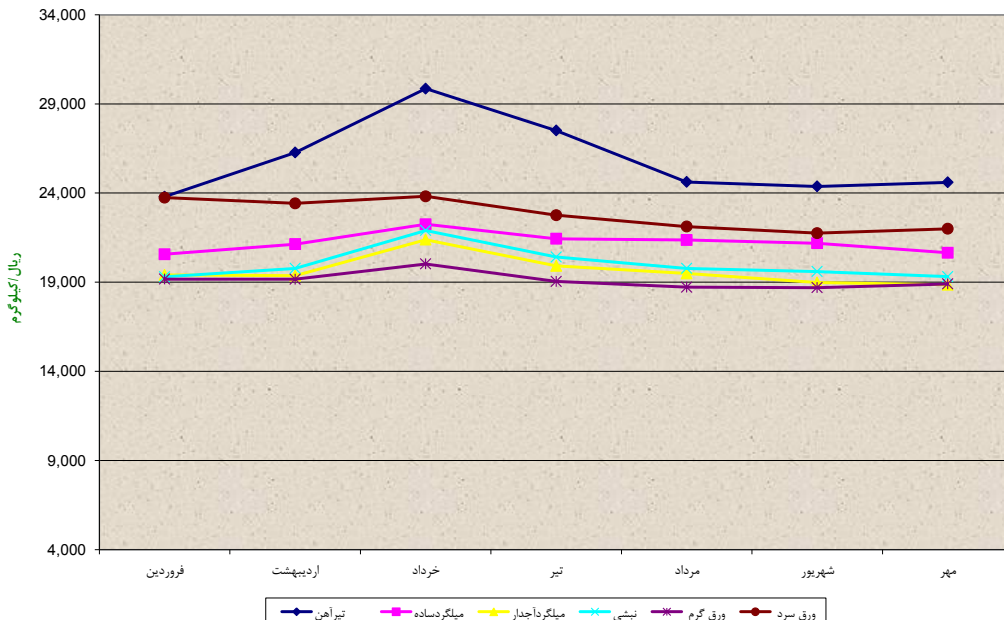


مقایسه واردات فولاد خام و محصولات فولادی
طی هفت ماهه ابتدای سال ۱۳۹۲ و مدت مشابه در سال گذشته





میانگین قیمت محصولات فولادی در بازار تهران - مهر ماه ۱۳۹۲



میانگین قیمت بازار در سال ۱۳۹۲

واحد: ریال/کیلوگرم

نوع محصول	فروردین	اردیبهشت	خرداد	تیر	مرداد	شهریور	مهر
تیر آهن	۲۳,۷۹۷	۲۶,۲۷۱	۲۹,۸۵۲	۲۷,۵۰۶	۲۴,۶۱۸	۲۴,۳۷۰	۲۴,۵۹۹
میلگرد ساده	۲۰,۵۶۷	۲۱,۱۳۳	۲۲,۲۵۰	۲۱,۴۳۳	۲۱,۳۶۷	۲۱,۱۸۳	۲۰,۶۵۰
میلگرد آجدار	۱۹,۴۰۸	۱۹,۳۶۶	۲۱,۳۸۳	۱۹,۹۱۳	۱۹,۴۹۰	۱۸,۹۷۹	۱۸,۸۵۷
نبشی	۱۹,۳۰۰	۱۹,۷۷۵	۲۱,۹۰۰	۲۰,۴۱۳	۱۹,۷۷۵	۱۹,۶۰۰	۱۹,۳۱۳
ورق گرم	۱۹,۱۷۱	۱۹,۱۶۸	۲۰,۰۲۴	۱۹,۰۴۳	۱۸,۷۲۳	۱۸,۶۹۴	۱۸,۹۰۰
ورق سرد	۲۳,۷۴۱	۲۳,۴۲۰	۲۳,۸۱۴	۲۲,۷۵۸	۲۲,۱۱۹	۲۱,۷۵۱	۲۱,۹۹۵