



اخبار فولاد



فهرست

۱. سخن اول
۲. اخبار داخلی
۳. قیمت خارجی
۴. قیمت داخلی
۴. بورس کالا



♦ سخن اول ♦

چشم‌انداز بازار داخلی و خارجی فولاد در سال ۹۵

◀ حمید رضا طاهری زاده

نایب رئیس انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران

دو سال رکود در بازار جهانی و داخلی فولاد و نزول روز به روز قیمت ها خستگی را بر تن مدیران سخت کوش فولاد بر جا گذاشته است و امید به ادامه حیات تمام دست اندرکاران در این صنعت را از بین برده بود؛ افت قیمت های داخلی و خارجی به حدی فاجعه بار بود که تعداد بسیار زیادی از کارخانجات فعال زنجیره های مختلف فولاد مثل کارخانجات ذوب و نورد شروع به تعدیل نیروی انسانی نمودند و مجبور به کاهش تولید و یا تعطیلی واحد های خود شدند. تعداد بسیار زیادی از کارشناسان، دلیل رکود در این بازار را مزاد تولید کشور چین می دانستند و عده ای دیگر نبود مصرف، به دلیل عدم اجرای پروژه های ساخت و ساز و عدم تخصیص بودجه های عمرانی توسط دولت را عامل اصلی رکود بازار عنوان کردند که در نهایت شرکت های بزرگ فولادی تنها راه نجات این صنعت را افزایش تعرفه های واردات اعلام نمودند و پس از پیگیری فراوان باعث افزایش تعرفه های گمرکی واردات مواد اولیه و محصولات فولادی توسط دولت شدند، غافل از اینکه افزایش تعرفه ها با هدف جلوگیری از واردات باعث بالا رفتن قیمت ها در داخل کشور خواهد شد و نهایتاً مصرف کننده نهایی است که به نفع شرکت های بزرگ فولادی بار این تورم را به دوش خواهد کشید.

شایان ذکر است که عمق رکود تا جایی رسید که قیمت های وارداتی تا حد ۲۲۰ دلار برای انواع شمش فولادی و ۲۷۰ دلار برای انواع ورق های گرم از مبادی کشورهای چین و اوکراین و روسیه به مقصد بندر امام خمینی و یا بندر شمالی کشور به راحتی امکان پذیر بود، مزاد تولید کشور چین و افت شدید ارزش پول ملی روسیه و ترکیه و همچنین قیمت های نزولی عرضه سنگ آهن از طرف استرالیا و برزیل همگی دلایل اصلی برای دامن زدن به رکود فولاد جهانی محسوب می شدند، لذا با عنایت به از دست رفتن صرفه اقتصادی تولید فولاد به مرور شرکت های خصوصی بزرگ چین در مرحله اول با ظرفیتی معادل ۴۰ میلیون تن و پس از آن چندین شرکت فعال در این کشور به ورشکستگی کشیده شدند و با این عرضه کمتر باعث ثابت ماندن قیمت برای دو ماه متوالی شدند.

سپس از اواسط اسفند ماه سال ۹۴ شاهد تضعیف ارزش دلار در مقابل رشد قیمت های نفت، طلا و یورو و بالاخص رشد قیمت های جهانی فولاد بودیم که این رشد قیمت تا جایی ادامه پیدا کرد که امروز قیمت های سنگ آهن استرالیا به مقصد چین با کرایه حمل، حدود ۵۶ دلار و قیمت آهن قراضه آمریکا HMS ۱ & ۲ به ترکیه با قیمت ۲۶۲ دلار و انواع شمش های فولادی از میدا ترکیه، اوکراین، روسیه و چین با قیمت های ۳۶۵ دلار تا ۳۷۵ دلار با رشد حداقل ۱۰ دلار در دو روز گذشته را شاهد بودیم که پیرو رشد قیمت های جهانی بلافاصله بازار فولاد ایران هم با واکنش سریع رشد قیمت ها را دنبال کرد و منجر به فروش انواع میلگرد در بازار تا سقف ۱۵۰۰ تومان در هر کیلو و انواع شمش های فولادی تا سقف ۱۲۹۰ تومان در هر کیلو و انواع ورق های سیاه در بندر کشور تا سقف ۱۶۰۰ تومان برای هر کیلو شد.

به نظر می رسد در سال ۹۵ با رشد قیمت های جهانی و ظرفیت های تعطیل شده در خارج از کشور و همچنین تصمیم دولت برای فعال ساختن بخش های عمرانی و ساخت و ساز، شاهد رونق در این صنعت خواهیم بود ولی چنانچه صنعت فولاد در داخل کشور از حمایت های دولت همانند کاهش نرخ سوده های بانکی و یا معافیت های مالیاتی برخوردار نباشد، قطعاً این صنعت بزرگ با مشکلات بیشتری مواجه خواهد شد.



«فعالان فولادی» در سال ۹۴ به «چیلان» چه گفتند؟

حرف‌هایی از جنس فولاد

مدیران و فعالان فولاد کشور در سال قبل در گفت و گو با نشریه چیلان (نشریه انجمن تولیدکنندگان فولاد) به موارد مختلف صنعت و بازار فولاد ایران و جهان اشاره داشتند که شاید مهمترین آن رکود بازار و راهکارهای خروج از آن بود. اگرچه مسائلی همچون تعرفه های واردات، مشوق های صادراتی، کاهش قیمت محصولات، مشکلات بانکی و مالیاتی، انرژی، تامین مواد اولیه، مشکلات بانکی و حتی مسائل تکنولوژیکی و زیرساختی و مسئولیت اجتماعی بنگاه ها (همانند اشتغال و بحران آب) نیز بخشی از دل مشغولی های فعالان فولاد کشور بود.

در این گزارش، مروری بر وقایع سال قبل در قالب بخشی از گفت و گوهای چیلان با مسئولین و مدیران صنعتی خواهیم داشت تا بر آنچه در سال قبل، بیم و امید صنعتگران بود گذری داشته باشیم.

حمیدرضا فولادگر (رئیس کمیسیون ویژه حمایت از تولید ملی و عضو هیئت رئیسه کمیسیون صنایع و معادن)
بهره‌وری در برخی از شرکت‌های فولادی پایین است. ما ظرفیت های پایینی به تولیدکنندگان می دهیم و بعد انتظار داریم این تولید کننده با تولیدکننده‌های که چندین برابر تولید می کنند رقابت کند و مسلم است که نمی‌تواند رقابت کند زیرا قیمت تمام شده‌اش به دلیل همین بهره‌وری ضعیف، بالا می‌رود.

محمد فاطمیان (مدیر کل دفتر صنایع معدنی وزارت صنعت، معدن و تجارت)
آیا ساختاری بهتر از یک کنسرسیوم صادراتی می‌تواند رابطه بین عرضه و تقاضای ملی و منطقه ای فولاد کشور را تنظیم کند؟ این نقطه ضعف صنعت فولاد ماست که شرکت های فولادی به طور جداگانه وارد بازارهای صادراتی شده‌اند و علاوه بر ایجاد رقابت منفی بین شرکت های داخلی و کاهش درآمد ارزی کشور، هزینه صادرات خود را نیز بالا برده‌اند.

سید محمد اتابک (مدیرعامل هلدینگ صنایع معدنی کاوه پارس)
باید تدابیر لازم برای شناسایی بازارهای صادراتی و از همه مهمتر توسعه زیرساخت های لجستیکی، حمل و نقل و همچنین تسهیل در انجام معاملات بین المللی بانکی، ایجاد ارتباطات لازم بین المللی برای کاهش تعرفه های صادراتی به برخی کشورها و در نظر گرفتن برخی مزایا و جواز صادراتی، طرحی برای توسعه صنعت فولاد کشور ارائه نمایم.

بهرام سبحانی (مدیرعامل مجتمع فولاد مبارک اصفهان)
سوال فولادسازان از دولت محترم این است که تولید کننده تا کی می‌تواند برای تامین سرمایه در گردش تسهیلات بانکی بگیرد و محصولات تولیدی را انبار کند یا با زیان بفروشد؟ با تعرفه ناکافی فعلی و تخصیص ارز ارزان قیمت در چین و هند و باز گذاشتن دریچه‌های تحت عنوان فولادهای ممزوج چنانچه اقدام عاجلی به عمل نیاید به زودی نظاره گر مرگ صنعت اشتغال‌زای فولاد خواهیم بود.

سید حسین احمدی (مدیرعامل محترم مجتمع فولاد خراسان)
از آنجایی که در فرایند تولید فولاد، مواد اولیه و انرژی بالغ بر ۵۵ تا ۶۰ درصد قیمت تمام شده از مرحله کنسانتره تا فولاد خام را به خود اختصاص می‌دهد و از طرفی در میان عوامل بهره‌وری نیز عامل تکنولوژی بیشترین نقش را در تنظیم نرم های مصرف دارد. بدین جهت استفاده از تکنولوژی های بهبود یافته دنیا مهمترین راه حل اصولی برای کاهش قیمت تمام شده و رقابت پذیری صنعت فولاد می باشد.

احمد صادقی (مدیرعامل ذوب آهن اصفهان)
در شرایط رکود کنونی، شرکت‌های فولادی ملزم به اتخاذ شیوه خاصی از سیاست‌های تولیدی و تدابیر مدیریتی برای بهبود کسب و کار خود هستند. یکی از این موارد، بهبود سیاست‌های حوزه فروش است چرا که امنیت در بازار برای سرمایه‌گذاران بسیار ضروری است و شرکت‌ها باید سیاست هجینگ (پوشش ریسک) را در فروش دنبال کنند. به نحوی که سرمایه‌گذارانی که محصولات را خریداری می‌کنند از حداقل سود تضمین شده برخوردار شوند.

بهمن تجلی زاده (معاون فروش و بازاریابی فولاد خوزستان)
به نظر می‌رسد سال ۲۰۱۶، سال تثبیت وضعیت فولاد باشد ولی این نباید به بهبود وضعیت تعبیر شود. قطعاً نوسانات قیمتی را در این صنعت شاهد خواهیم بود. لذا سال ۲۰۱۶ را سال گذار می‌توان دید و اگر بهبودی در انتظار باشد از سال ۲۰۱۷ اتفاق خواهد افتاد.

حمیدرضا طاهری زاده (نایب رئیس انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران)
با توجه به تغییراتی که در تعرفه‌ها ایجاد شده هم اکنون دیگر نباید دوباره چشم به سوی ابزارهای تعرفه‌ای داشته باشیم و از فضای رقابتی فاصله بگیریم. الان ما باید متوجه باشیم که تغییرات زیادی در تقاضا و قیمت های جهانی ایجاد شده است و شرایط منطقه ای ما در تولید فولاد شش سال گذشته نیست و کشورهای منطقه مثل امارات و عربستان و قطر همه فولادساز شده‌اند و اگر نتوانیم خودمان را با قیمت‌های جهانی تطبیق دهیم حتی بازارهای صادراتی خود را هم از دست می‌دهیم.

بهادر احرامیان (مدیرعامل فولاد یزد)
باید نگاه مان به صادرات فولاد با ظرافت بیشتری همراه شود چراکه فولاد برد مسافتی تعریف شده ای دارد و به دلیل هزینه بالای حمل فولاد نمی‌توان آنرا به اقصی نقاط جهان صادر کرد. وقتی صحبت از صادرات به میان می‌آید باید با دقت بسیار بیشتر و با یک بیزینس پلن و طرح های توجیهی و بازاریابی دقیق و مشخص در این راه قدم گذاشت. خوشبختانه این خطر توسط بخش خصوصی جدی گرفته شده اما بخش دولتی و عمومی این ظرافت و چابکی در تحلیل شرایط ندارند.

محمدحسن عرفانیان (مشاور وزیر صنعت، معدن و تجارت)
آیا واقعا صنعت فولاد کشور باید نابود شود تا مسئولین کشور به فکر احیای آن بیافتند؟ یک تولیدکننده فولاد با بهره‌های بانکی بیش از ۶ برابر دنیا آیا قادر است با تولیدکننده چینی که ۲۰ درصد مشوق صادراتی می‌گیرد و نرخ بهره ۵ درصدی می‌پردازد رقابت کند؟ آیا ۴۰ کشور دنیا که تعرفه واردات فولاد خود را افزایش داده‌اند، دغدغه تامین مواد اولیه صنایع پایین دستی خود را نداشته‌اند؟

احمد خوروش (مدیرعامل مجتمع فولاد کویر)
اساسی‌ترین راهکار برای رکودزایی از فولاد، توجه ویژه به صنعت ساختمان است که در این زمینه دولت ابزارهای لازم برای تحریک انبوه‌سازان و فعالان بخش مسکن برای رونق بخشیدن به این حوزه مهم اقتصادی را دارد و لازم است با اختصاص مشوق های موثر، چرخ ساخت و ساز در کشور را به گردش در بیاورد تا بقیه بخش‌ها از جمله فولاد نیز به تبع آن به حرکت درآیند.

رضا رحمانی (رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی)
در دنیا بخش‌هایی مانند انبار را حذف کردند و به صورت تولید به موقع (just in time) عمل می‌کنند و بلافاصله محصول تولید شده روانه بازار می‌شود؛ یا برند سازی کرده و در کشورهای دیگر بازاریاب استخدام می‌کنند، اما در ایران یک شرکت کوچک می‌خواهد خودش هم تولید کند و هم بفروشد.

سیدرسول خلیفه‌سلطان (دبیرانجمن تولیدکنندگان فولاد ایران)
تکنولوژی لوکس است ولی تکنولوژی لوکس گرای نیست. بدون دلیل هم نباید سراغ تکنولوژی برویم. در دنیا می‌بینیم که بسیاری از شرکت‌ها از جمله بهلر با ماشین آلات صد سال پیش فولاد تولید می‌کنند

ادامه از صفحه ۱

ولی ماشین الات را به روز نگه داشته‌اند و در اصل در حال تزریق دانش هستند. زمانی که می‌گوییم تکنولوژی، نباید فقط بر ماشین آلات تمرکز کنیم، تکنولوژی و دانش دو امر مشترک و ترکیبی هستند.

جهانبخش شکری (رئیس هیأت مدیره مجتمع جهان فولاد غرب)



اگر واگذاری طرح های فولادی به صورت جدی در دستور کار قرار گیرد و اگر برای جذب منابعی که از طریق صندوق توسعه ملی برای چرخه فولاد در نظر گرفته شده، اراده همکاری وجود داشته باشد و به خصوص اگر بخش خصوصی در این مورد از حمایت های ویژه برخوردار شود، تردیدی در پیشرفت این صنعت به تناسب ظرفیت پیش بینی شده نخواهد بود.

مرتضی آقاجانی (مدیرعامل MME)



در حال حاضر با توجه به رکود موجود در فولادسازی این صنعت سود زود بازدهی نصیب سرمایه گذاران نمی کند و به نظر می رسد اگر سرمایه گذاری ها به سمت پشتیبانی و زیرساخت ها برود، مناسب تر است.

احمد سعدی (مدیرعامل مجتمع فولاد البرز غرب)



وقتی تسهیلاتی که به تولیدکننده ارائه می شود شامل ۲۴ درصد سود است و ۱۰ درصد وام هم سپرده می شود که هیچ سودی به آن تعلق نمی گیرد، شما می توانید محاسبه کنید که با هزینه های سفته و غیره به نرخ سودی بالای ۳۰ درصد می رسیم. همه می دانیم که صنعت در کشور ما ۳۰ درصد سود ندارد و تمام کارخانجات فولادی ما در حاشیه ضرر قرار گرفته اند. در این وضعیت چطور می توان انتظار داشت که تولید کننده ۳۰ درصد سود به بانک بدهد.

حسن مصیب زاده (مدیرعامل مجتمع ذوب آهن گمبرون)



در بازارهای صادراتی، مهم ترین مسئله‌ای که مدنظر خریداران خارجی قرار می گیرد کیفیت و قیمت محصولات است. در چنین شرایطی فقط دولت‌ها می توانند به عنوان اهرم‌های حمایتی از تولیدکنندگان حمایت بعمل آورند و با پوشش برخی هزینه‌ها کمکی به رشد صادرات کشورشان داشته باشند.

عزیز قنواتی (مدیرعامل فولاد اکسین)



دولت بهتر است به جای ارائه تسهیلات و تزریق سرمایه به صنایع، بخش‌های دیگر را فعال کند. عمران، ساختمان‌سازی، خودروسازی و سایر بخش‌های کشور می‌توانند با کمک‌های دولتی فعال شوند و فعالیت آنها وضعیت تولیدکنندگان فولاد را رونق دهد.

رضا اشرف سمنانی (مشاور مدیرعامل میدکو)



فولادهای تولیدی باید به سمت فولادهای کیفی و آلیاژی پیش بروند ولی این وجه در صنعت فولاد ایران خیلی پررنگ نیست. تولید فولادهای آلیاژی چندین برابر فولادهای عادی ارزش افزوده دارند. در بحث صادرات هم فولادهای دارای ارزش افزوده به صرفه تر هستند.

احمد دنیانور (مدیرعامل فولاد جنوب)



دولت به راحتی می‌تواند با سازوکارها و ابزارهای مختلفی که در اختیار دارد (مانند اوراق مشارکت یا یوزانس) مسیر صادرات را تسهیل کند. همچنین نکته‌ای که می‌توان آن را از بالقوه به بالفعل در آورد موضوع زیرساخت‌های ما در بخش حمل و نقل است که با توجه به نزدیکی بازارهای عراق و افغانستان می‌توان از آن بهره برد. در کل، دور راه حل عمده برای نجات واحدهای تولیدی در دوران رکود وجود دارد: اول، کاهش بهای تمام شده و دوم، تلاش برای حضور در بازارهای صادراتی و بین‌المللی.

محمد خان دادش پور (مدیرعامل سابق شرکت ملی فولاد ایران)



رکودی که الان هم درگیر آن هستیم و بر صنعت فولاد ایران و جهان سایه افکننده است، بی‌سابقه و عمیق است و در سال ۲۰۱۶ و حتی سال ۲۰۱۷ هم شاید ادامه داشته باشد. نکته دیگر این است که رکود کنونی فولاد کشور با رکود جهانی این صنعت گرچه دارای تشابه‌هایی است ولی تفاوت‌های اساسی زیادی نیز باهم دارند. در واقع رکود بازارهای جهانی فولاد با کاهش قیمت انرژی و مواد اولیه همراه شده است در حالی که چنین شرایطی برای ایران برعکس است و نرخ انرژی و مواد اولیه برای تولید داخل افزایش داشته است.

اسدالله فرشاد (مدیرعامل فولاد غدیر ایرانیان): در استراتژی صنعتی ما لازم است به این موارد توجه شود: نفوذ در بازارهای کشورهای همسایه و هم پیمان ایران و قبضه کردن بازار با صدور محصولات فولادی کیفی و با قیمت رقابتی؛ سیاست گذاری و تشویق



همه جانبه صادرات محصولات فولاد از معدن تا محصول نهایی برای مازاد بر مصرف داخلی و توجه به بازارسازی در مرزهای شرقی و غربی کشور؛ بهبود شرایط تجاری و ساماندهی نقل و انتقالات مالی و پولی پس از رفع تحریم‌ها؛ ایجاد شرایط فروش اعتباری و مدت دار و همکاری شرکت‌ها و تولیدکنندگان فولاد با موسسات مالی، پولی و تجاری.

رسول عرفانیان (رئیس هیئت مدیره فولاد غرب آسیا)



در سال گذشته و به فاصله یک هفته پس از ارائه پیشنهاد انجمن آهن و فولاد ترکیه، دولت این کشور تعرفه واردات محصولات فولادی خود را ۳۰ درصد افزایش داد اما در ایران و در این وضعیت رکود، همین موضوع پس از گذشت یک سال و نیم و تشکیل جلسات متعدد با وزارتخانه و مسئولین دولتی به نتیجه مناسبی نرسید!

جهاندار شکری (مدیرعامل ذوب آهن بیستون)



در حال حاضر نرخ سود تسهیلات برای تولید کالاهای صادراتی در کشور ما با کشورهای رقیب تفاوت بسیار فاحشی دارد به طوری که عرصه را بر صادرکننده تنگ کرده و امکان رقابت را تا حدودی از وی سلب کرده است.

مهرتاش حنیفی (مدیرعامل فولاد سازان جم)



تعلق نگرفتن یارانه به بخش تولید باعث افزایش هزینه های حامل های انرژی و دیگر هزینه های واحدهای تولیدی شد. چنانکه قبل از طرح هدفمندسازی یارانه ها، واحد ما ۷۰ الی ۸۰ میلیون تومان هزینه برق داشت الان این رقم به ۲۵۰ میلیون رسیده است و موجب افزایش هزینه های تولید در بخش خصوصی شده است.

افشین کاتوزیان (مدیر فروش آهن و فولاد ارفع)



فعالیت انجمن ها در جهت ثبات و وحدت رویه صنایع و هدایت سرمایه گذاری ها و فعالیت های تولیدکنندگان در خصوص کاهش هزینه ها می تواند به تسریع فرایند کاهش بهای تمام شده در کل صنعت کمک کند. افتراق نظر و گام های خودسرانه باید از طریق انجمن ها به اشتراک نظر تبدیل شود.

منصور ذکاتی (مدیرعامل فولاد سراپ)



در حالی که طرح های فولادی کشور تقریباً راکد هستند و پیشرفت فیزیکی کمی دارند، راه اندازی کارخانه هایی که سنگ آهن خام را فراوری کنند می تواند برای صنعت فولاد کشور بسیار مثمر ثمر باشد و کشور را از نیاز به مواد اولیه وارداتی مثل گندله بی نیاز کند.

مجتبی حاجی شفیع (مدیرعامل مجتمع فولادویان)



در صنعت فولاد ایران شاهد کاهش شدید تقاضا در بازار، دامپینگ گسترده فولاد چین و جذب واردات به دلیل تعرفه پایین هستیم که برآیند آن عدم تطابق و تعادل قیمت فروش محصول و هزینه های ما باشد و به همین علت برخی از صنایع فولاد و صنایع پایین دستی آن تعطیل و یا با کمترین ظرفیت مشغول تولید هستند.

محمود اکبری (معاون فروش و بازاریابی مجتمع فولاد مبارکه)



در بازار رقابتی امروز تنها تولیدکنندگانی امکان بقا دارند که بتوانند عوامل قابل کنترل یعنی عناصر آمیخته بازاریابی را به خوبی ترکیب و مدیریت کنند. بنابراین شرکت های تولیدکننده فولاد برای اینکه بتوانند در بازارهای بین‌المللی جایگاه مناسبی داشته باشند، باید تبادلات و روابط مستحکمی با مشتریان صنعت خود برقرار کرده و تمام تلاش های بازاریابی خود را در جهت ارتقای برند بکار گیرند.

منصور یزدی زاده (عضو هیات مدیره و معاون برنامه ریزی و توسعه ذوب آهن اصفهان)



همه مسائل در بازارهای جهانی و عدم تکمیل زنجیره های تامین باعث می شود که نتوانیم در تعیین قیمت‌ها موثر باشیم و باعث شد که چین دست بالا را در این عرصه در اختیار داشته باشد. در واقع تنها با مشخص شدن حجم واردات و تقاضاهای بعدی می‌توانیم شاهد تحریک و تعیین قیمت‌ها در بازار فولاد ایران باشیم.

مجتبی خسرو تاج (قائم مقام وزیر صنعت، معدن و تجارت در امور تجارت)



با توجه به سیاست اصلی دولت در رفع موانع صادراتی و توجه به این نکته که تجارت خارجی در اقتصاد کشور سهم پایینی دارد و میزان آن در تولید ناخالص داخلی نزدیک به ۱۷ تا ۱۸ درصد است، لذا در دوران پسانتحریم بخشی از تجارت خارجی معطوف به واردات مواد اولیه برای تولید کالا و کالاهای

واسطه ای خواهد بود که زمینه نوسازی صنایع و توسعه تولید و صادرات کالا فراهم شود. از این رو وارداتی که بسترساز شتاب یک حرکت صنعتی و زمینه ساز توسعه تولید باشد اساساً بد نیست و جای نگرانی ندارد.

جواد توکلی (مدیرعامل مجتمع ذوب آهن و فولاد نطنز)



اگر واحدی یک تن افزایش تولید داشته باشد به ناچار برای عرضه آن نیازمند بازارهای جدیدی است که صادرات یکی از آنها است. به همین خاطر هم واحدهای تولیدی باید قیمت نهایی محصولات را تا جایی پایین بیاورند که توان رقابتی‌شان را بالاتر ببرند.

محمدرضا تحریری (قائم مقام مدیرعامل نورد فولاد گیلان)



با توجه به وضعیت اقتصاد جهانی و رکود داخلی، احتمال قابل تحقق می‌تواند خروج و تعطیلی بخشی از تولیدکنندگان کوچک بخش خصوصی از بازار به نفع تولیدکنندگان بزرگ باشد.

کیوان جعفری طهرانی (عضو هیئت مدیره انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان سنگ آهن ایران)



یکی از معضلات کنونی زنجیره فولاد، عدم توازن عرضه و تقاضا در بخش های مختلف این زنجیره است؛ برای مثال در بخش کنسانتره با مازاد تولید ولی در گندله با کسری تولید مواجه هستیم. منشا این اتفاق را می‌توان از جایی ریشه یابی کرد که حدود پنج سال پیش عوارض صادراتی برای کنسانتره و گندله وضع شد و همین باعث شد تا علاقمندی برای فرآوری سنگ آهن و تولید گندله (به جز معادن دولتی و بزرگ) به خاطر نبود صرفه اقتصادی در این بخش از بین برود.

سعید رئوفی (رئیس هیئت مدیره شرکت صبا فولاد زاگرس)



در راستای تحقق رشد اقتصادی مورد نظر دولت بایستی زیر بناهای فیزیکی شامل بنادر، راه آهن، جاده و برق آماده شود. از این رو در حوزه صنایع معدنی به مجرد آنکه بخش زیربنایی و مسکن فعالیت خود را آغاز کند، خواه ناخواه صنعت فولاد از رکود خارج می‌شوند.

مهدی مطهری (عضو هیئت مدیره ذوب آهن پاسارگاد)



در حال حاضر مشکلات تولیدکنندگان فولادی تقریباً یکسان است و تفکری که باید اصلاح شود این است که زنجیره فولاد همگی به هم وابسته است؛ مثلاً تولیدکننده آهن اسفنجی به خاطر تعطیلی واحد تولیدکننده شمش آسیب می‌بیند.

بهرام شکوری (رئیس کمیسیون معدن و صنایع معدنی اتاق ایران)



عواملی هم چون کاهش قیمت جهانی سنگ آهن، نوسانات نرخ ارز، برند نبودن سنگ آهن ایران، تحریم‌ها و مسائل سیاسی، عدم آشنایی برخی معدنکاران با علوم معدنی و تصمیم‌گیری‌های عجولانه و غیرکارشناسی، همه این عوامل دست به دست هم داده و شرایط بحرانی را برای چرخه سنگ آهن در کشور ایجاد کرده است.

سید رضا شهرستانی (رئیس هیئت مدیره شرکت کلاچ)



باید ببینیم کشورهایی که در صنایع مختلف مطرح هستند، چه تجربیاتی داشته‌اند. به عنوان مثال باید از تجربیات ژاپن در صنعت فولاد استفاده کنیم و ببینیم چطور این کشور با وجود اینکه انرژی ارزان و مواد اولیه داخلی در اختیار ندارد، توانسته به یک تولیدکننده بزرگ فولاد در دنیا تبدیل شود.

سید احمد رضوی نیک (مدیرعامل و رئیس هیئت مدیره نیک صدراي توس)



مدیریت امروز ایران در صنعت فولاد متکی بر دانش خارج بوده و دانش داخلی و استفاده از سطوح دانش بنیان و علمی اساتید و دانشگاه در صنعت فولاد بسیار کم‌رنگ می‌نماید ضمن آنکه عدم وجود مولفه های موثری همچون ایجاد فضای همکاری با همسایگان و هم صنفا و تنش زدایی در مقایسه بین المللی هزینه تمام شده مواد اولیه و محصول را افزایش داده است.

بابک عزیزاد شهیر (مدیرعامل مجتمع فولاد صنعت بناب)



عدم وجود اتحادیه یا سازمان مستقل و قدرتمند برای کنترل ظرفیت و سهمیه‌بندی و قیمت‌گذاری فولاد که برنامه‌های مدون داشته باشند باعث شده است که برخی شرکت‌ها با حذف پارامترهای کیفی و عدم ارائه فاکتورهای رسمی و فرار مالیاتی، اقدام به کاهش بی‌رویه قیمت نمایند.



۱۰ میلیون دلار حاصل تلاش صادراتی فولاد آلیاژی ایران

حدود ۲۰ هزار تن از محصولات شرکت فولاد آلیاژی ایران به ارزش تقریبی ۱۰ میلیون دلار در قالب گروه‌های عملیاتی حرارتی‌پذیر، سخت‌شونده، زنگ‌زن، کربنی عملیاتی حرارتی‌پذیر مهندسی و صنعتی به کشورهای آلمان، امارات، اسپانیا، ایتالیا، پرغال، ترکیه، چک، عراق، کره جنوبی، هلند، بلغارستان، پاکستان و افغانستان صادر شده که نسبت به سال قبل از لحاظ وزنی ۱۵ درصد رشد داشته است. به گزارش اخبار فولاد به نقل از روابط عمومی این شرکت، برای اولین بار در سال ۱۳۹۴ پنج کشور عراق، بلغارستان، پرغال، پاکستان و چک نیز به بازارهای هدف محصولات شرکت فولاد آلیاژی ایران اضافه شدند و فولادهایی از گروه زنگ‌زن، ابزار سردکار، عملیاتی حرارتی‌پذیر، سخت‌شونده سطحی و صنعتی عمرانی به این کشورها صادر شد. بیشتر مصارف و کاربردهای محصولات صادراتی این شرکت در صنایع ماشین‌سازی، قطعات خودرو، پروژه‌های عمرانی، ساخت توربین‌های بادی و... است. همچنین شرکت فولاد آلیاژی ایران در سال ۱۳۹۴ تولید و نورد فولاد زنگ‌زن آستنیتی (۳۰۴) ۱۵۰۰۰۰۰، ۴۳۰۱۵۰۰۰ و فورج از فرایند تولید فولاد ایزاری سردکار پرکربن، پرکرم ۲۰۸۰۰۰۰ (۱۲) یا ۲۳ حذف شد و این شرکت تقدیرنامه و تندیس واحد نمونه کشوری را از وزیر تعاون، کار و رفاه اجتماعی دریافت کرد.

با مصوبه هیئت وزیران تعرفه های واردات فولاد پلکانی افزایش یافت

در روزهای پایانی سال ۹۴، هیئت وزیران تعرفه واردات کالاهای مختلف برای سال ۹۵ را مصوب کرد که در این میان تعرفه واردات شمش و محصولات فولادی نیز افزایش یافت. به گزارش اخبار فولاد، تعرفه واردات برای محصولات مختلف متفاوت بوده و بر اساس قاعده پلکانی از مواد اولیه تا محصولات نهایی بین ۵ تا ۱۱ درصد افزایش نسبت به سال ۹۴ را نشان می‌دهد. جدول زیر میزان تعرفه های واردات فولاد در سال ۹۵ و مقایسه آن با سال ۹۴ را نشان می‌دهد:

نام محصول	حقوق ورودی سال ۹۴ (درصد)	حقوق ورودی سال ۹۵ (درصد)
شمش و اسلب	۱۰	۱۵
مقاطع طویل (میلگرد، تیرآهن، نبشی، ناودانی و سپری)	۲۰	۲۶
ورق گرم	۱۵	۲۰
ورق سرد	۱۵	۲۰
ورقهای پوششدار (گالوانیزه، رنگی، قلع اندود)	۱۵	۲۶

قیمت‌های داخلی

تهیه و تنظیم: مریم رحیمی

قیمت محصولات فولادی در بازار تهران

(واحد: ریال/کیلوگرم)

قیمت نبشی و ناودانی در بازار تهران

سایز	هفته سوم فروردین	هفته چهارم فروردین
۳	۱۶,۴۰۰	۱۷,۵۰۰
۴	۱۶,۴۰۰	۱۷,۵۰۰
۵	۱۶,۴۰۰	۱۷,۵۰۰
۶	۱۶,۴۰۰	۱۷,۵۰۰
۸	۱۶,۴۰۰	۱۷,۵۰۰
۱۰	۱۶,۴۰۰	۱۷,۵۰۰
۱۲	***	۱۷,۵۰۰
۱۵	***	۲۷,۲۰۰

قیمت میلگرد ساده و آجدار در بازار تهران

سایز	هفته سوم فروردین	هفته چهارم فروردین
۶,۵	۱۵,۹۰۰	۱۶,۳۰۰
۸	***	***
۱۰	۱۳,۷۵۰	***
۱۲	۱۷,۲۵۰	***
۱۴	۱۷,۲۵۰	***

قیمت ورق روغنی در بازار تهران

سایز	هفته سوم فروردین	هفته چهارم فروردین
۰,۴	۲۰,۵۰۰	۲۱,۰۰۰
۰,۵	۲۰,۰۰۰	۲۱,۵۰۰
۰,۶	۲۰,۴۰۰	۲۱,۵۰۰
۰,۷	۱۹,۷۰۰	۲۱,۵۰۰
۰,۸	۱۹,۷۰۰	۲۰,۵۰۰
۰,۹	۱۹,۷۰۰	۲۰,۵۰۰
۱	۱۹,۷۰۰	۲۰,۵۰۰
۱,۲۵	۱۹,۵۰۰	۲۰,۵۰۰
۱,۵	۱۹,۵۰۰	۲۰,۵۰۰
۲	۱۹,۵۰۰	۲۰,۵۰۰
۲,۵	۲۰,۰۰۰	۲۱,۰۰۰

ناودانی

سایز	هفته سوم فروردین	هفته چهارم فروردین
۶	***	***
۸	۱۶,۵۰۰	۱۷,۸۰۰
۱۰	۱۶,۵۰۰	۱۷,۸۰۰
۱۲	۱۶,۵۰۰	۱۷,۸۰۰
۱۴	۱۶,۵۰۰	۱۷,۸۰۰
۱۶	۱۶,۵۰۰	۱۷,۸۰۰
۱۸	***	۲۴,۰۰۰
۲۰	***	۲۴,۰۰۰
۲۲	***	۲۴,۰۰۰

میلگرد آجدار

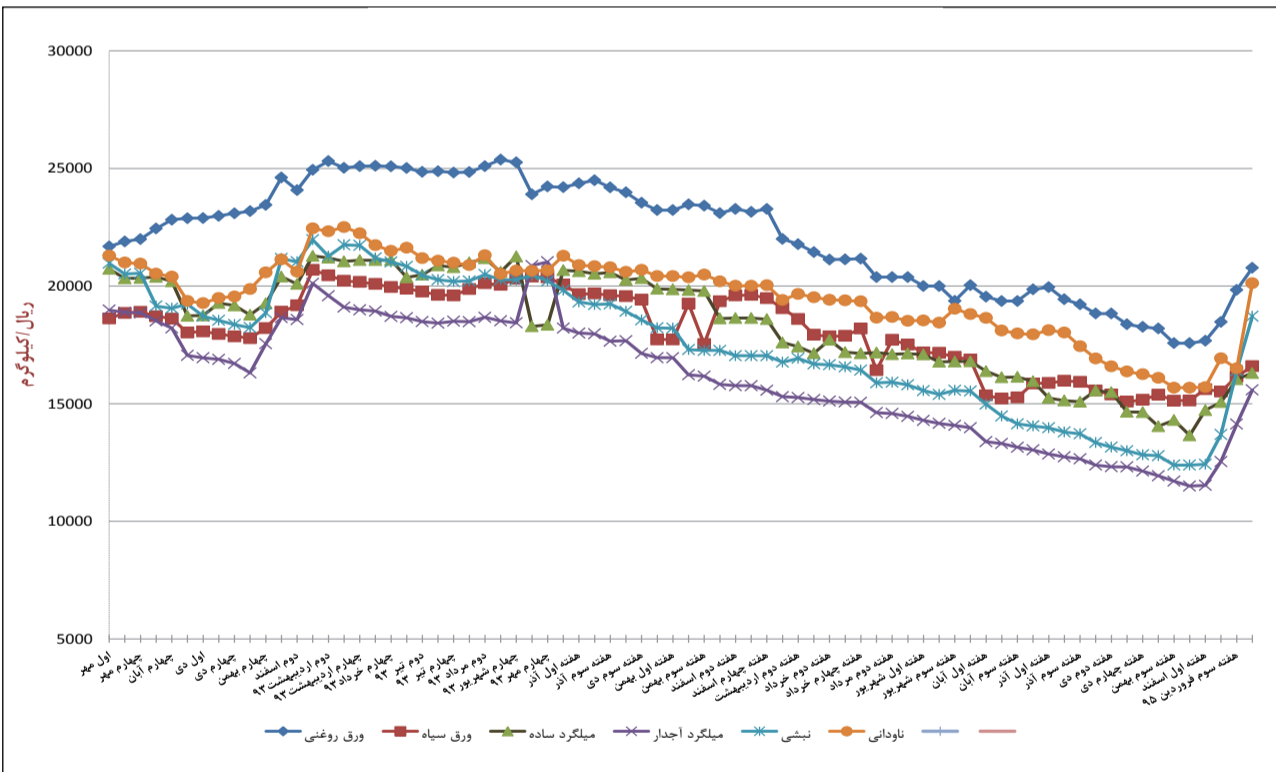
سایز	هفته سوم فروردین	هفته چهارم فروردین
۸	۱۴,۹۰۰	۱۶,۵۰۰
۱۰	۱۴,۲۰۰	۱۵,۷۰۰
۱۲	۱۴,۲۰۰	۱۵,۷۰۰
۱۴	۱۳,۹۵۰	۱۵,۵۰۰
۱۶	۱۳,۹۵۰	۱۵,۵۰۰
۱۸	۱۴,۱۰۰	۱۵,۵۰۰
۲۰	۱۳,۹۵۰	۱۵,۵۰۰
۲۲	۱۴,۱۰۰	۱۵,۵۰۰
۲۵	۱۳,۹۵۰	۱۵,۵۰۰
۲۸	۱۳,۹۵۰	۱۵,۵۰۰
۳۰	۱۴,۰۰۰	۱۵,۳۰۰
۳۲	۱۴,۳۰۰	۱۵,۳۰۰

قیمت ورق سیاه در بازار تهران

سایز	هفته سوم فروردین	هفته چهارم فروردین
۲	۱۶,۶۰۰	۱۸,۰۰۰
۳	***	***
۴	۱۶,۷۵۰	***
۵	۱۷,۰۵۰	***
۶	۱۶,۷۰۰	۱۶,۸۰۰
۸	۱۶,۸۰۰	۱۶,۹۰۰
۱۰	۱۶,۱۷۰	۱۶,۵۰۰
۱۲	۱۶,۰۵۰	۱۶,۴۵۰
۱۵	۱۶,۱۰۰	۱۶,۵۰۰
۲۰	۱۴,۸۰۰	۱۵,۰۰۰
۲۵	۱۴,۵۰۰	***



روند تغییرات هفتگی
قیمت محصولات فولادی
در بازار تهران



بورس کالا

تولید کننده	نام کالا	حجم معامله (تن)	قیمت پایانی میانگین (ریال)	تاریخ معامله	تاریخ تحویل	تولید کننده	نام کالا	حجم معامله (تن)	قیمت پایانی میانگین (ریال)	تاریخ معامله	تاریخ تحویل
فولاد مبارکه اصفهان	ورق گرم B	۱۸,۴۵۴	۱۴,۱۰۰	۱۳۹۵/۰۱/۱۶	۱۳۹۵/۰۲/۳۱	ذوب آهن اصفهان	تیر آهن ۱۴	۲۲	۱۴,۵۰۰	۱۳۹۵/۰۱/۲۱	۱۳۹۵/۰۱/۲۶
فولاد مبارکه اصفهان	ورق گرم C	۱۰,۷۲۸	۱۴,۳۵۰	۱۳۹۵/۰۱/۱۶	۱۳۹۵/۰۲/۳۱	ذوب آهن اصفهان	تیر آهن ۱۲	۴۴	۱۴,۰۰۰	۱۳۹۵/۰۱/۲۱	۱۳۹۵/۰۱/۲۶
فولاد مبارکه اصفهان	ورق سرد B	۴,۵۹۰	۱۷,۵۰۰	۱۳۹۵/۰۱/۱۶	۱۳۹۵/۰۳/۳۱	ذوب آهن اصفهان	تیر آهن ۱۶و۱۴	۵,۰۰۰	۱۴,۰۰۰	۱۳۹۵/۰۱/۲۱	۱۳۹۵/۰۳/۳۱
فولاد مبارکه اصفهان	ورق گالوانیزه G	۱,۳۶۸	۱۹,۷۵۲	۱۳۹۵/۰۱/۱۶	۱۳۹۵/۰۳/۳۱	ذوب آهن اصفهان	تیر آهن ۱۴	۲۲	۱۴,۵۰۰	۱۳۹۵/۰۱/۲۲	۱۳۹۵/۰۱/۲۶
فولاد مبارکه اصفهان	ورق قلع اندود	۴۳۰	۲۶,۳۰۰	۱۳۹۵/۰۱/۱۶	۱۳۹۵/۰۳/۳۱	ذوب آهن اصفهان	سبد میلگرد و تیر آهن	۱۰۰	۱۵,۵۰۰	۱۳۹۵/۰۱/۲۳	۱۳۹۵/۰۱/۲۸
فولاد مبارکه اصفهان	ورق گرم B	۵۹,۱۹۵	۱۴,۱۰۰	۱۳۹۵/۰۱/۲۳	۱۳۹۵/۰۲/۳۱	ذوب آهن اصفهان	سبد میلگرد ۲۰,۲۵-۸۳	۱۴۰	۱۳,۶۸۸	۱۳۹۵/۰۱/۲۵	۱۳۹۵/۰۲/۱۵
فولاد مبارکه اصفهان	ورق گرم C	۱۷,۷۴۷	۱۴,۳۵۰	۱۳۹۵/۰۱/۲۳	۱۳۹۵/۰۲/۳۱	ذوب آهن اصفهان	نبشی ۱۰	۶۶	۱۴,۱۸۲	۱۳۹۵/۰۱/۲۵	۱۳۹۵/۰۱/۳۰
فولاد مبارکه اصفهان	ورق سرد B	۱۱,۷۸۷	۱۷,۵۰۰	۱۳۹۵/۰۱/۲۳	۱۳۹۵/۰۳/۳۱	ذوب آهن اصفهان	تیر آهن ۱۲	۱۱۰	۱۴,۱۱۹	۱۳۹۵/۰۱/۲۵	۱۳۹۵/۰۱/۳۰
فولاد مبارکه اصفهان	ورق گالوانیزه G	۶,۱۱۶	۱۹,۷۵۲	۱۳۹۵/۰۱/۲۳	۱۳۹۵/۰۳/۳۱	فولاد خوزستان	شمش بلوم ۱۵۰*۱۵۰ DSP	۱۰,۰۰۰	۱۲,۳۴۵	۱۳۹۵/۰۱/۲۵	۱۳۹۵/۰۲/۳۱
فولاد مبارکه اصفهان	ورق قلع اندود	۲,۵۱۰	۲۶,۳۰۰	۱۳۹۵/۰۱/۲۳	۱۳۹۵/۰۳/۳۱	مجتمع فولاد خراسان	سبد میلگرد ۱۴ تا ۸۳	۹۰۰	۱۲,۴۵۳	۱۳۹۵/۰۱/۱۷	۱۳۹۵/۰۱/۲۳
ذوب آهن اصفهان	سبد میلگرد مخلوط	۲۷۶	۱۲,۸۰۰	۱۳۹۵/۰۱/۲۱	۱۳۹۵/۰۱/۲۴	نورد و تولید قطعات فولادی	ورق گرم	۱,۱۰۰	۱۳,۸۱۱	۱۳۹۵/۰۱/۲۸	۱۳۹۵/۰۱/۳۱