

فصل نامه پیام آوران معدن نامه
سال اول - شماره ۴ - تابستان ۱۳۹۹
۱۰۰ صفحه - قیمت: ۸۰۰۰۰ تومان



خداداد غریب پور

در دوره ریاست دکتر غریب پور نمونه همکاری
بارز دولت و بخش خصوصی اتفاق افتاد

جلوگیری از خام فروشی
و ایجاد ۵۵۰ هزار شغل مستقیم
در حوزه سنگ‌های قیمتی

۶۶

حسن خلج طهرانی، مدیرعامل منطقه ویژه صنایع معدنی و فلزی خلیج فارس:

صادرات در شش ماهه اول سال ۹۹ به ارزش ۲۶۹ میلیون دلار ۱۸

کسری غفوری، مدیرعامل مجتمع فولاد خراسان:

تشویق صادرات، یک سیاست ضدتورمی است ۲۰

امیر حسین کاوه، مدیرعامل گروه صنعتی سدید:

با بخش خصوصی در راستای ایفای تعهدات ارزی مدارا شود ۲۴

کیوان جعفری طهرانی، کارشناس ارشد بازارهای بین‌الملل مطرح کرد:

از کاهش ارزش پول ملی به نفع صادرات استفاده کنیم ۲۶

حمید زادبوم رییس کل سازمان توسعه تجارت ایران:

تعدد بخشنامه‌ها، به صادرات کشور لطمه زد ۵۲

اولین و بزرگترین مجتمع گندله و کنسانتره سازی شرق کشور به ظرفیت هر کدام ۵ میلیون تن در سال؛ نماد تحقق شعار جهش تولید



واحد نمونه صنعتی استان خراسان رضوی در سال ۱۳۹۹

روابط عمومی شرکت صنایع معدنی فولاد سنگان

مشهد - تلفن: ۰۵۱-۳۷۶۶۲۵۴۶

کارخانه - تلفن: ۰۵۱-۵۴۲۳۱۹۲۷

توران - تلفن: ۰۲۱-۸۸۱۰۳۶۸۴

تهاب: ۰۵۱-۳۷۶۶۴۴۰۲

تهاب: ۰۵۱-۵۴۲۳۱۹۲۸

تهاب: ۰۲۱-۸۸۷۱۱۰۹۵



**گسترش صادرات
برابر با توسعه و رونق
اقتصاد کشور**

فولاد هرمزگان

صادرکننده نمونه استانی در ۵ سال متوالی



روابط عمومی
شرکت فولاد هرمزگان

استفال بالغ بر ۴۳۰۰ نفر در بخش های راهبری، پیمانکاری و شرکشی



879221

486478

245500

120000

85560

79800

79221

75330

20649

13900

8380

7450

6103

332

خاک سرب و روی

سنگ آهن باک بندی

سنگ آهن

کستلر زغال

کستلر ه فسان

خاک سرب و روی

سنگ آهن

کستلر آهن

فورووم آلبازی

سنگ تالشی

کستلر ه لاین سبیت

کستلر ه سرب

سنگ آهن (کلوروم)

سنگ طلا (کلوروم)



محصولات شرکت

۱۵

تفین سبیت کلیر

جذب سرمایه گذار در ۶ طرح به ارزش ۲۰۰۰ میلیارد تومان



۱۶

مجموع سرب و روی انگوران

۱۷

مجموع طلا موقه



پیشرفت طرح ها

طرح اکتشاف و تجهیز معدن کوه دم

تجهیز و احداث کارخانه زغالسوزی بلوک ۱ کوه چلی سنانی

احداث کارخانه تولید اکسید سبیت ۴م

تجهیز معدن زغالسنگ بلوک ۲ و ۳ پروژه شرقی

طرح آهک خیرآه و فستق کوه لار

طرح طلای خیرد

طرح اکتشافی سرب و روی آنگوه

طرح اکتشافی سرب و روی کوه لقه

آزمایشی ۲۳ (کلانده)



مجموع سنگ آهن پیرنگران

مركز تحقیقات پرد

مجموع فسان استوری

Pb

مجموع سرب خشک

مجموع فورووم سنانی

مجموع طایف خراسان جنوبی

Sb

مجموع طایف های اکتشافی سیستان و بلوچستان

دستاوردهای ایمپاسکو

سال ۱۳۹۸



دستاوردهای اکتشافی

کف سازی و لایه بندی در زمین

۴۴۶۲۴ متر حفاری اکتشافی

تپه ۲۸۷۵۷ هکتار ریشه

کشف ۱۰۶۶ میلیون تن ذخایر

در بافت ۲ گواهی کشف به میزان ۰۰۴-۰۰۶-۰۵۶ تن شامل ماده معدنی زغالسنگ و سرب و روی



شرکت مجتمع فولاد خراسان

Khorasan steel complex Co.

استحکام پایدار، آرامش ماندگار



KSC.CO



۲۹ مهرماه
روز ملی صادرات
گرامی باد

کارخانه: نیشابور، کیلومتر ۱۵ جاده نیشابور به شهر فیروزه. صندوق پستی: ۴۸۸

دورنگار: ۳۳ و ۵۱-۴۲۴۵۳۲۳۱

تلفن: ۲۰-۵۱-۴۲۴۵۳۲۱۰

www.khorasansteel.ir

info@khorasansteel.ir

Design B. M. Samiei
+989120447691



هلدينگ گروه صنعتی سدید



گروه صنعتی سدید
تاسیس ۱۳۴۲
Sadid Industrial Group

پیشرو در «جهش تولید»

با نماد بورسی «وسدید»

www.sadid.ir



آدرس: تهران، ضلع شمالی بلوار میرداماد، بعد از پمپ بنزین، پلاک ۱۸۵

نمابر : ۰۲۶۴.۱۳۹۵

کد پستی: ۱۹۱۹۹۱۳۸۸۸

تلفن: ۰۲۲۲۶۹۹۹۲-۶

ایمیل: info@sadid.ir

شرکت فولاد اکسین خوزستان
تولید کننده ورق API5L-X60MS مورد مصرف در

خطوط لوله نفت گوره به جاسک

Khuzestan
شرکت فولاد اکسین خوزستان
Oxin Steel Co.

ورق های API

API5L-X60MS

ضخامت از ۸ تا ۳۵ میلیمتر
عرض از ۱۱۰۰ تا ۴۵۰۰ میلیمتر
طول از ۲۵۰۰ تا ۲۴۰۰۰ میلیمتر

خطوط لوله انتقال نفت و گاز
مناسب سرویس های ترش

ورق های مخازن

ASTM A283- ASTM A516

ضخامت از ۸ تا ۱۲۰ میلیمتر
عرض از ۱۱۰۰ تا ۴۵۰۰ میلیمتر
طول از ۲۵۰۰ تا ۲۴۰۰۰ میلیمتر

مخازن ذخیره و تحت فشار
نفت و گاز مناسب سرویس
های ترش

اهواز- کیلومتر ۱۰ جاده بندر امام خمینی(ره)
کدپستی: ۶۱۷۸۸-۱۳۱۱۱

امور فروش و بازاریابی تلفن:
۰۶۱۳-۲۹۰۹۰۲۰-۶
فاکس: ۰۶۱۳-۲۹۰۹۰۲۷

منطقه ویژه اقتصادی صنایع
معدنی و فلزی خلیج فارس

P.G.M.I.S.E.Z
Persian Gulf Mining and Metal Industries Special Economic Zone

هرمزگان دروازه توسعه و جهش تولید
و توسعه کشور
مکانی امن برای صاحبان سرمایه

ماموریت منطقه ویژه خلیج فارس:

توسعه صادرات و واردات مواد معدنی و فلزی
توسعه زیرساختها
سرعت و کیفیت ارائه خدمات است



آدرس: بندرعباس، کیلومتر ۱۳ بزرگراه شهید رجایی

تلفن: ۰۷۶-۳۳۵۹۲۲۰۱-۱۰ روابط عمومی: ۰۷۶-۳۳۵۹۲۲۰

نمابر: ۰۷۶-۳۳۵۹۲۲۱۱ کد پستی: ۷۹۳۱۱۸۶۴۷۸

وب سایت: www.pgsez.ir



در امتداد شهامت و ایثار فرزندان دیروز این سرزمین تلاشهای ایثارگرانه و شبانه روزی فرزندان امروز این مرز و بوم در سال جهش تولید به ثمر نشست

ثبت رکورد تولید ماهیانه ۸۴۱۸۸ تن آهن اسفنجی در شهریور ماه سال ۱۳۹۹ برای اولین بار در بین واحدهای تولیدی با ظرفیت هشتصد هزارتن آهن اسفنجی در کشور

بر تلاشگران عرصه صنعت و زحمتکشان مجتمع فولاد غدیر نی ریز مبارک باد.



WWW.NGHSCO.IR INFO@NGHSCO.IR

ایران - فارس - نی ریز کیلومتر ۵۰ جاده نی ریز - سیرجان صندوق پستی ۷۴۹۱۵-۳۸۵
تلفن: ۰۷۱-۵۳۸۵۴۰۱۴ | دورنگار: ۰۷۱-۵۳۸۵۴۰۱۶

دفتر تهران: شهرک غرب - بلوار فرحزادی - خیابان سپهر - پلاک ۳۴ - واحد ۳۰۲
۰۲۱-۸۸۳۷۹۲۱۵

روابط عمومی مجتمع فولاد غدیر نی ریز

NGHSCO.IR



میدکو

شرکت مادر تخصصی (هلدینگ)

توسعه معادن و صنایع معدنی خاور میانه (سهام عام)

MIDDLE EAST MINES & MINERAL
INDUSTRIES DEVELOPMENT HOLDING CO.



MIDHCO



زنجیره کامل تولید از معدن تا شمش فولاد



فهرست

- ۱۲..... زنجیره متوازن یعنی حال خوب همه
- ۱۳..... کاهش پایدار قیمت‌ها افسانه‌پردازی است
- ۱۴..... اقدامات توسعه‌ای ایמידرو در حوزه گوهرسنگ‌ها و سنگ‌های تزئینی
- ۱۵..... نگاهی جدید به توسعه صادرات غیرنفتی
- ۱۶..... عدم صادرات سنگ آهن باید به تفکیک عیار و کیفیت آن باشد
- ۱۷..... هند به دنبال جذب مشتریان صادراتی ایران
- ۱۸..... صادرات در ۶ ماهه اول سال ۹۹ برابر با ۶۳۳ هزار تن به ارزش ۲۶۹ میلیون دلار بوده است
- ۲۰..... تشویق صادرات، یک سیاست ضدتورمی است
- ۲۲..... اولویتی که وزیر جدید صمت می‌تواند در نظر بگیرد، انتقال مشوق‌های صادراتی به انتهای زنجیره تولید است
- ۲۵..... خام‌فروشی، فریبی نهفته
- ۲۸..... بستن درها به روی یک طرف به معنای ایجاد انحصار برای طرف دیگر است
- ۳۰..... روی قهریه به صادرکنندگان پر سابقه نشان ندهید
- ۳۲..... خام‌فروشی را معنا کنیم
- ۳۴..... با بخش خصوصی در راستای ایفای تعهدات ارزی مدارا شود
- ۳۶..... از کاهش ارزش پول ملی به نفع صادرات استفاده کنیم
- ۴۰..... فولاد مبارکه تا سال ۱۴۰۴ به عنوان کارخانه هوشمند در جهان شناخته می‌شود
- ۴۲..... چادرمو امسال ۳۳۰ هزار تن شمش فولادی صادر کرد
- ۴۴..... صادرات ۸۴ میلیارد دلاری بخش معدن و صنایع معدنی کشور در سال ۹۸
- ۴۵..... کشور از منبع ارزی مناسب محروم شد
- ۴۶..... کم توجهی به بخش معدن تأثیر منفی بر صنعت فولاد خواهد گذاشت
- ۴۸..... تشریح معضلات و چالش‌های معدن کاران در رابطه با صادرات مواد معدنی از بندر بزرگ شهید رجایی
- ۵۰..... پاسخ یک مقام مسئول در وزارت صمت به انتقادات مطرح‌شده در خصوص مشکلات صادرات فولادی‌ها
- ۵۲..... تعدد بخشنامه‌ها، به صادرات کشور لطمه زد
- ۵۴..... فعالیت صادراتی در ایران به مثابه بازی در یک زمین سنگلاخ است
- ۵۶..... تحمیل عوارض با نرخ یکسان بین محصول فاین هماتیت و کنسانتره مگنتیت
- ۵۸..... اجازه دهیم تولید کننده سرمایه را به چرخه تولید کشور برگرداند
- ۶۰..... صادرات فولاد در سال ۹۹ و ۹۸ به تفکیک محصولات
- ۶۴..... بازارچه گوهر سنگ تهران تا ۱۵ اسفند امسال
- ۶۶..... جلوگیری از خام‌فروشی و ایجاد ۵۵۰ هزار شغل مستقیم در حوزه سنگ‌های قیمتی
- ۷۰..... در تکاوی توسعه
- ۷۴..... بازار فولاد در زمان شیوع ویروس کرونا نسبت به دیگر بازارها کمترین آسیب را متحمل شد

صاحب امتیاز:

مهدیس ابراهیمی

مدیر مسئول:

محمد رضا ابراهیمی

سر دبیر تحریریه:

شیوا نیک وظیفه

زیر نظر شورای سردبیری

همکاران تحریریه:

مهدیس ابراهیمی

چکامه جواهری آریا

شایورد ابراهیمی

دنیا ایزدی

شایسته سحی زاده

مدیر هنری و صفحه آرا:

مانی روشن

لیتوگرافی و چاپ:

چاپ مهدوی - کرمان

آدرس و شماره تماس نشریه:

تهران - خیابان شریعتی - میثاق ۶ - پلاک ۱۹ -

واحد ۳

(خط) ۰۲۱ - ۷۷۶۰۳۹۰۱



محمد رضا ابراهیمی
مدیر مسئول

یادداشت

زنجیره متوازن یعنی حال خوب همه

پیش از سال ۹۸ به طور متوسط حدود ۲۲ میلیون تن سنگ آهن خام از کشور صادر می شد که این رقم هم اکنون به کمتر از ۳ میلیون تن رسیده و متولیان این بخش امیدوارند با تداوم این روند این میزان نیز به زودی به حداقل ممکن برسد. به طور کلی، صادرات مواد اولیه اقدام درستی نیست لیکن اگر موجودی مازاد بر مصرف داخلی داشتیم بهتر است بدون وضع عوارض آن را صادر کنیم تا ضمن ارزآوری و اجرای طرح های توسعه، از تعطیلی و توقف تولید معادن و بیکاری (با توجه به اینکه عمده معادن در مناطق دورافتاده می باشد) جلوگیری نماییم.

در هر صورت توجه به امر اکتشافات و استمرار آن با حمایت های دولت و بخش خصوصی می بایست در سرلوحه برنامه های کشور قرار گیرد. با توجه به اینکه مزیت اصلی زنجیره تولید فولاد در کشور، وجود ماده اولیه اصلی مصرفی آن ها یعنی سنگ آهن می باشد و با توجه به پراکندگی کارخانه های فولاد در کشور و مسائل حمل و نقل ریلی نمی بایست روی واردات سنگ آهن تمرکز کنیم.

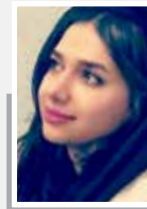
کشور، یکی از ارکان جهش تولید در اقتصاد ملی به شمار می آید. صنعت فولاد کشور با شعار از «سنگ تا رنگ» با تبدیل سنگ آهن به شمش یا ورق فولادی رنگ شده، حداکثر ارزش افزوده ممکن را خلق می کند و خام فروشی سنگ آهن که اخیراً از سوی وزارت صمت کنترل شده است به بلایی بر جان صنعت فولاد ایران تبدیل شده بود که تهدیدی جدی علیه جهش تولید به شمار می آمد.

مشروط کردن صادرات محصولات معدنی برای جلوگیری از خام فروشی طی سال های اخیر به طور جدی در دستور کار متولیان این بخش قرار داشته، به طوری که صادرکنندگان محصولات معدنی برای صادرات ملزم به «تأمین نیازهای داخلی کشور»، «پیگیری ارز حاصل از صادرات» و «جلوگیری از ارزان فروشی محصولات صادراتی» شدند؛ شروطی که حال با توجه به آمار وزارت صمت، معدن و تجارت موجب شده تا صادرات «سنگ آهن خام» نسبت به مدت مشابه پارسال کاهش چشمگیری را ثبت کند. بر اساس آمار اعلام شده تا

سیاست گذاری برای توسعه زنجیره ارزش محصولات معدنی و فلزی براساس راهبردهای کلان، ظرفیت ها و نیازهای هر کشور انجام می شود. کشورهایی که به دنبال توسعه محصولات با ارزش افزوده بالا و فناوری های پیشرفته هستند، با وضع عوارض و مالیات، جذابیت صادرات مواد خام و نیمه خام را کاهش داده و سیاست های حمایتی خود را به توسعه حلقه های تولید محصولات با ارزش افزوده بالا، رقابت پذیر و فناورانه متمرکز می کنند؛ بنابراین خام فروشی را نمی توان ذاتاً پدیده ای مثبت یا منفی تلقی کرد و راهبردهای اقتصادی، صنعتی و تجاری هر کشوری در مواجهه با این پدیده متفاوت است. با توجه به راهبرد کلان «سیاست های کلی اقتصاد مقاومتی» در ایران و تأکید اسناد بالادستی بر جلوگیری از خام فروشی، همواره این انتظار وجود دارد تا سیاست های اقتصادی، صنعتی و تجاری کشور در جهت حمایت از توسعه زنجیره ارزش محصولات معدنی و فلزی باشد. صنعت فولاد یکی از صنایع پیشران در اقتصاد کشور است و در کنار خلق ارزش افزوده بالا و ارزآوری برای



کاهش پایدار قیمت‌ها افسانه‌پردازی است



شيبوا نيك وظيفه
سر دبیر تحریریه

منفی است، کسری بودجه پایدار است، تورم و نقدینگی غوغا می‌کند و موتورهای چاپ پول (بازار بورس، استقراض دولت از بانک‌ها و...) هنوز مشتعل هستند و همه شاخص‌های اقتصادی منفی‌اند در این بین صحبت از کاهش پایدار قیمت‌ها افسانه‌پردازی است، مهم‌ترین لازمه کاهش قیمت‌ها کاهش تب تورمی در جامعه است.

در سال جاری و با توجه به اینکه قیمت نفت به کمترین میزان خود در شش سال اخیر رسیده و صادرات نفت و مشتقات نفتی کشور هم کاهش شدیدی داشته است، چشم امید مردم و مسئولین برای ورود ارز به کشور و تنظیم بازار آن، به صنایع معدنی و در صدر آن، آهن و فولاد دوخته شده است. این در حالی است که علاوه بر تحریم‌ها، بحران کرونا نیز محدودیت‌های خارجی پیش روی صادرات فولاد ایران را به حداکثر رسانده است. انتظار این است که نظام تصمیم‌گیری داخلی کشور، با درک و توجه به این مؤلفه‌ها، تسهیل فرآیندها و حذف مقررات محدودکننده توسعه صادرات را در دستور کار عملیاتی جدی قرار دهد؛ حال آنکه برعکس، صادرات فولاد و گذر از فرآیندهای محدودکننده متعدد آن از جمله دریافت مجوزهای محموله به محوله و همچنین الزام به عرضه‌های سنگین در بورس کالا، از سخت‌ترین امور واحدهای تولیدی شده است.

تنها در صورت باز شدن مسیرهای صادراتی قابل کاهش است و تولید و صادرات صنایع معدنی و در صدر آن، آهن و فولاد می‌تواند نقش قابل‌توجهی در آن داشته باشد.

در همین مدتی که درگیر تحریم‌ها بوده‌ایم صادرات و تولید صنایع معدنی با رشد همراه بوده و بار کاهش صادرات نفت را به دوش کشیده تا حدودی سرعت افزایش نرخ دلار را مهار کند. طبق آمار انجمن فولاد فقط تولید شمش فولادی در بهار ۹۹، ۷ میلیون و ۱۳۵ هزار تن و صادرات این محصول حدود ۵/۱ میلیون تن بوده است و با میانگین ۳۸۰ دلاری نرخ صادراتی شمش فولاد به تنهایی در حدود یک‌سوم صادرات نفت خام بوده است. در این دوره سهم بیلت و بلوم ۸۰ درصد از سهم صادرات فولاد بوده است. این آمار تأییدی بر این موضوع است که افزایش صادرات فولادسازان دولتی، بخشی از کاهش درآمدهای نفتی دولت را تأمین می‌کند. تنها راه بازگشت آرامش به اقتصاد، بازگشت به انضباط پولی و مالی و عادی شدن شرایط صادرات و تمرکز بر تولید در بلندمدت است که یکی از مهم‌ترین حوزه‌های آن تمرکز روی تسهیلات دهی به صادرات فولاد است اما به اذعان همه فعالان این حوزه درهای صادراتی بسته است نتیجه این تصمیمات غلط در سطح کلان این شده است که رشد اقتصادی

قیمت دلار در داخل کشور رابطه مستقیم با حجم صادرات دارد، فارغ از اتهاماتی که در حوزه افزایش مصنوعی نرخ ارز به دولت وارد است اما کاهش صادرات نفتی و غیرنفتی در سال جاری متأثر از تحریم‌ها و موج کرونا، از دلایل اصلی وضع فعلی اقتصادی است که منجر به کاهش کسری عظیم بودجه دولت شد و در نهایت شوک ارزی ۹۹ رخ داد. جدای از بحث انتخابات آمریکا و ایران و بحث‌های سیاسی مثل مکانیسم ماشه و... با توجه به زیرساخت‌های فعلی اقتصاد ایران به نظر نمی‌رسد در بلندمدت این پارامترها تأثیر چندانی بر نرخ دلار داشته باشند، هرچند که هیجانات مقطعی در این مسیر قابل‌قبول است. همان‌طور که تجربه امضای توافق برجام در سال ۹۴ نشان داد هیجانات مقطعی خیلی زود در مقابل واقعیت‌های اقتصادی تسلیم خواهند شد و نرخ دلار که هم‌زمان با امضای برجام از حدود ۴ هزار تومان تا ۲۸۰۰ تومان کاهش یافته بود به سرعت به نرخ واقعی خود بازگشت. در حال حاضر نیز نرخ دلار

اقدامات توسعه‌ای ایمیدرو در حوزه گوهر سنگ‌ها و سنگ‌های تزئینی

خواهد شد و با کمک دفاتر خارج از کشور قادر به توسعه صادرات و کمک به این صنعت خواهیم بود.

در این مسیر بسترهای فعالیت مشترک با دانشگاه نیز فراهم است، ایمیدرو و دانشگاه علم و صنعت بر روی سه موضوع «عناصر و فلزات نادر خاکی»، «گوهرسنگ‌ها» و «سنگ‌های تزئینی»، فعالیت مشترک خواهند داشت. فعالیت در این سه محور همکاری، زمینه ساز توسعه صنایع معدنی با فناوری‌های جدید در کشورمان می‌شود. این سازمان طی دو سال اخیر همکاری‌های خود با دانشگاه‌ها و مراکز علمی از جمله شریف، تهران و امیرکبیر و جهاد دانشگاهی توسعه داده که اکنون سه موضوع جدید، شرایط مناسبی برای همکاری با دانشگاه علم و صنعت فراهم کرده است. در حوزه سنگ‌های قیمتی و نیمه قیمتی (گوهرسنگ‌ها)، تشکل‌ها به همراه کنسرسیوم‌های بخش خصوصی در اصفهان و مشهد اقداماتی در حال انجام دارند که این بخش نیز با حضور دانشگاه تقویت خواهد شد. با توجه به وجود ۹۰۰ معدن سنگ تزئینی غیرفعال در کشور، زمینه مساعدی برای فعال شدن این معادن با کمک دانشگاه علم و صنعت وجود دارد که راه‌آورد آن ایجاد شغل‌های جدید در حوزه معدن با استفاده از دانش به روز است. طبق جلسه‌ای که با رییس سازمان توسعه تجارت داشتیم مقرر شده عوارض صادراتی سنگ‌های تزئینی در ستاد اصلاح و حذف عوارض مطرح و اقدامات لازم برای کاهش آن‌ها صورت گیرد. در حوزه سنگ‌های تزئینی می‌توان با استفاده از بازاری دانشگاه و به کارگیری دانش جدید، مانع از هدررفت ماده معدنی در فرایند فرآوری و برش سنگ‌ها شد.

رئیس هیئت عامل ایمیدرو

دارند، از این رو ایمیدرو تسهیل برای تولید و صادرات این نوع معادن را در راستای طرح فعال‌سازی معادن کوچک انجام می‌دهد. بررسی‌های اولیه حاکی از نقش عوارض صادراتی و تامین زیرساخت‌ها به عنوان اساسی‌ترین موارد در فعال‌سازی این معادن دارد. البته سازمان ایمیدرو پروژه عرضه یابی معادن سنگ‌های تزئینی و تهیه طرح جامع این صنعت را از طریق شرکت تهیه و تولید در دستور کار قرار داده است. در بخش صادرات نیز شرکت‌های خارج کشور وابسته به این سازمان، قادر به همکاری برای بازاریابی و توسعه صادرات سنگ‌های تزئینی هستند و ۴ کشور خارجی زمینه تسهیل صادرات این سنگ‌ها را فراهم خواهند کرد. کنسرسیوم اصفهان به دلیل اینکه ۳۰ درصد از تولیدات صنعت سنگ تزئینی را برعهده دارد با همراهی شرکت آسکو تک پیشقدم شده تا بازارهای بالقوه این صنعت را بالفعل نماید. در حال حاضر تولیدات صنعت سنگ ایران تنها به کشورهای همسایه صادر می‌شود، این توانمندی وجود دارد تا با امکاناتی که در خارج کشور داریم به رونق صادرات این بخش دست یابیم. برآوردها نشان داده کشورمان سالانه از توان صادرات یک میلیارد دلار سنگ تزئینی برخوردار است اما به طور متوسط نزدیک به ۳۵۰ میلیون دلار صادرات از این بخش انجام شده است. به زودی اساسنامه شرکتی برای بازرسی و کنترل کیفیت تولیدات سنگ تزئینی نهایی می‌شود که بر استانداردهای جهانی و نیازهای مشتری خارج کشور و ارائه تضمین کیفی تولیدات، نظارت داشته باشد. بدین ترتیب دغدغه صدور تولیدات کم کیفیت و ضربه خوردن به بازار صادراتی از بین می‌رود. وجود شرکتی برای کنترل کیفیت تولیدات صادراتی، سبب نظارت و افزایش اعتماد نزد مشتریان خارج از کشور



خداداد غریب‌پور

ایمیدرو برای نخستین بار، بهینه‌سازی زنجیره صنعت سنگ‌های قیمتی و نیمه قیمتی (گوهر سنگ‌ها) و همچنین سنگ‌های تزئینی را با تشکیل کارگروهی آغاز کرده است. در این میان، سند جامع گوهرسنگ‌ها با همکاری و مشارکت بخش خصوصی و مراکز دانشگاهی تهیه و نهایی شده است. طبق این سند تا سال ۱۴۰۵ اشتغال ۵۰۰ هزار نفری برای حوزه گوهر سنگ‌ها پیش بینی شده است. نخستین بازارچه سنگ‌های قیمتی و نیمه قیمتی خردادماه امسال در ارگ جهان‌نمای شهر اصفهان افتتاح گردید و این شهر به سبب دارا بودن پتانسیل‌های فراوانی از معدن تا بازار، پایلوت توسعه و رونق تولید و صادرات این صنعت شده است و مقصد بعدی بازارچه گوهرسنگ‌ها استان خراسان رضوی و شهر مشهد با عنوان شهر جهانی گوهرسنگ‌ها در نظر گرفته شده است. سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران در این فرآیند نقش تسهیل‌گری و پشتیبانی را بر عهده دارد و در این راستا برای رفع موانع به ویژه در بخش صادرات، با نهادهایی همچون بانک مرکزی، گمرک، ستاد مبارزه با قاچاق کالا، فعالین اقتصادی و بخش‌های مختلف وزارت صنعت معدن و تجارت رایزنی می‌کند.

در مورد سنگ‌های تزئینی باید اشاره کرد که طبق آمارهای به‌دست آمده اکنون بیش از ۹۰۰ معدن غیرفعال در این حوزه وجود دارد که نیاز به احیا و فعال‌سازی



نگاهی جدید به توسعه صادرات غیر نفتی



سعید زرنادی

و معدن توانست در تعداد قابل توجهی از کالاهای اصلی رشد تولید و شرایط مطلوب صادرات را تجربه کند. در راستای منویات مقام معظم رهبری و تأکیدات ایشان بر جلوگیری از خام فروشی و نیز در جهت سیاست‌های کلی بخش معدن و تولید ملی، حمایت از کار و سرمایه ایرانی در موضوع «تکمیل زنجیره ارزش و فاصله‌گیری از خام فروشی» امتیازات و محدودیت‌هایی در نظر گرفته شده است. به‌منظور تکمیل زنجیره ارزش مقرر شد که صادرات برخی کالاهای واسطه‌ای که امکان تکمیل زنجیره در داخل را دارند با قوانینی محدود گردد و انگیزه صادرات مواد خام و کالاهای واسطه‌ای کمتر گردیده و بر اساس سیاست‌های توسعه صنعتی مدیریت خواهد شد. با اولویت دادن به تأمین مواد موردنیاز صنایع داخلی کشور، تکمیل زنجیره ارزش در داخل، مورد تأکید قرار گرفته به‌طوری‌که صادرات مواد خام به سمت صادرات مواد معدنی فرآوری شده و محصولات نهایی با ارزش افزوده بالاتر هدایت شود که قطعاً درآمد بالاتری را برای کشور فراهم و اشتغال بیشتری را به همراه خواهد داشت.

معاون طرح و برنامه وزارت صنعت، معدن و تجارت

داخل توسط وزارت صمت در پیش گرفته شده است، به همین خاطر توانمندسازی بنگاه‌های خرد و متوسط در راستای افزایش صادرات از طریق کنسرسیوم‌های صادراتی مدنظر قرار دارد و در این برنامه کشورهای همسایه در اولویت قرار دارند. موضوع مهم دیگر بهره‌گیری از شرکت‌های دانش‌بنیان در تنوع‌بخشی به سبد صادرات کشور است که در سال‌های اخیر رشد کمی و کیفی قابل قبولی داشته و اکنون زمان مناسبی است که با برقراری ارتباط دوسویه میان صنعت و شرکت‌های دانش‌بنیان از ظرفیتشان در ارتقای توانایی مورد استفاده واحدهای تولیدی، کمک گرفت بعلاوه اینکه در حال حاضر فعالیت در بازار کشورهای همسایه و دیگر بازارها مدنظر است و با کمک شرکت‌های دانش بنیان سلیقه بازارهای خارجی و در درجه اول کشورهای همسایه که بیشترین نزدیکی سابق مصرفی را با ما دارند، مورد توجه، بررسی و ارزیابی قرار گیرد. در بحث صادرات، معدن و صنایع معدنی نقش قابل توجهی دارد که سیاست‌هایی در این بخش مدنظر است. شرایط خاص اقتصادی کشور و شیوع بیماری کرونا در کشور منجر به بروز مشکلاتی در بخش تولید بوده اما در همین شرایط سخت، بخش صنعت

ایران به واسطه تحریم‌ها و شیوع بیماری کرونا در شرایط ویژه‌ای قرار دارد، مهم‌ترین موضوع کشور در این شرایط تأمین ارز است، لذا موضوع اول وزارت صنعت، معدن و تجارت توسعه صادرات و مدیریت در واردات است. توسعه صادرات به‌عنوان یکی از مهم‌ترین اولویت‌های وزارت صنعت، معدن و تجارت در شرایط حال حاضر کشور است که بر این مبنای سیاست‌گذاری‌ها با محوریت تسهیل صادرات و ایجاد فرصت‌های توسعه در قالب هدف استراتژیک عملیاتی و اجرایی تعریف شده است. لازم است نگاه جدیدی به توسعه صادرات غیرنفتی در کشور ایجاد کنیم و از روش‌های نوین برای تقویت این بخش بهره‌مند شویم. در همین راستا تولید محصولات دارای قابلیت صادراتی و به‌کارگیری سیاست جایگزینی واردات با هدف توسعه و تعمیق ساخت

عدم صادرات سنگ آهن باید به تفکیک عیار و کیفیت آن باشد



کیوان جعفری طهرانی

عدم صادرات سنگ آهن باید به تفکیک عیار و کیفیت آن و توجه به آنکه هماتیت است یا به اصطلاح محاوره ایی مگنتیت (تلفظ صحیح منیتیت) تعیین شود. طبیعتاً مگنتیت مصرف داخلی دارد به طوری که در عیارهای پایین تر از ۵۵ هم قابلیت فرآوری در واحدهای کنسانتره سازی داخلی را دارد اما در هماتیت شرایط متفاوت است و عیار زیر ۵۷-۵۸ درصد آن در ذوب آهن که در کوره بلند شارژ می شود هم قابلیت استفاده ندارد و بقیه فولادسازی های کشور هم نمی توانند از آن استفاده کنند، به همین خاطر باید محدودیت ها براساس عیار مشخص شود. غیر از سنگ آهن محصولات دیگری همچون آگلومره هم داریم که از محصولات سنگ آهن است که شرکت سنگ آهن مرکزی ایران تولید می کند، عیار حدود ۵۵-۵۶ دارد و فولادسازهای داخلی قابلیت استفاده از آن را ندارند. در حال حاضر کشتی با ظرفیت ۶۳ هزار تن در بندرعباس این محصول را بارگیری می کند و اشتباهاً در لیست کشتی های بندرعباس، به عنوان آگلومره ثبت نشده و سنگ آهن قید گردیده که اشتباه است و باعث ایجاد سو تفاهم در فولادسازان کشور می گردد که همچنان سنگ آهن مگنتیت در حال صادرات است. به همین خاطر نباید به این موارد برای تعیین یک قانون که همه محصولات را تحت تأثیر قرار می دهد، استناد کرد. چون در موارد این چنینی که نیاز داخل نیست صادرات آن برای کشور بلا مانع خواهد بود و صادرات آن آسیبی به

زنجیره فولاد وارد نخواهد کرد در مقابل منع صادراتی آن به تولیدکننده که مخاطب داخل ندارد آسیب می رساند. هماتیت با عیار زیر ۵۷ یا ۵۸ درصد مصرف داخلی ندارد، در هندوستان نیز عوارض روی محصول سنگ آهن در هماتیت عیار بالای ۵۸ درصد لحاظ می شود و زیر این عیار معاف از مالیات است. معمولاً بازار صادراتی برای هماتیت عیار زیر ۵۸ درصد، کشور چین است که می تواند برای کوره های بلند خود از آن استفاده کند، اما اگر عیار خیلی پایین باشد عموماً در کارخانه های سیمان استفاده می شود که الان هم مصرف می شود و این بازار مزاد عرضه دارد. در حال حاضر که جنگ تجاری چین با هندوستان شروع شده و به علت محدودیت صادرات احتمالی سنگ آهن هندوستان (هماتیت) به چین، شرایطی برای ایران ایجاد شده که امکان صادرات هماتیت با عیار زیر ۵۲ درصد (حتی ۴۶-۴۵ درصد) به چین به شرطی که عوارض صادراتی آن صفر گردد، مقدور است، پس نمی بایستی این فرصت را در شرایط حال حاضر کشور که شدیداً نیاز به ارزآوری دارد از دست داد. در ادامه لازم به ذکر است، سنگ آهن هماتیت خیلی عیار پایین که اصطلاحاً «لت رایت» نامیده می شود و عیار زیر ۴۵ درصد دارد فقط و فقط مصرف کارخانه های سیمان دارد و قیمت آن بسیار پایین است و این گروه هم طبیعتاً نمی تواند شامل عوارض صادراتی باشد. در رابطه با سنگ آهن مگنتیت هم حتی اگر عیار ۵۰ باشد قابلیت مصرف داخلی دارد و عدم صادرات آن منطقی است ولی برای عیارهای هماتیت زیر ۵۷ یا ۵۸ درصد که پایین ترین عیار مورد نیاز داخلی است باید اجازه صادرات با عوارض صادرات حداکثر ۱۰ درصدی داده شود و زیر ۵۲ درصد کلاً معاف از عوارض گردد.

در این مسیر فقط تکنولوژی مصرف برای برخی عیارها مطرح نیست و عوامل دیگری نیز دخیل هستند. برای مثال هندوستان تا سال ۲۰۰۹ میلادی سالانه ۱۱۰ میلیون تن صادرات سنگ آهن داشت و از سال ۲۰۱۰ میلادی با وضع عوارض ۳۰ درصدی جلوی صادرات را گرفت بطوریکه در بازه زمانی ۲۰۱۰ تا ۲۰۱۵ صادرات این محصول به ۵ تا ۱۰ میلیون تن در سال کاهش یافت و از سال ۲۰۱۶ تاکنون نیز از عیار ۵۸ درصد به بالا ۳۰ درصد عوارض دارد و زیر این عیار معاف از عوارض می باشد. تمامی سنگ آهن تولیدی استرالیا و هندوستان هماتیت است، ۴۰ درصد تولید برزیل هم هماتیت و ۶۰ درصد آن مگنتیت است. کارخانه های فولاد چین که هماتیت کم عیار می خردند این طور عمل می کنند که به طور مثال هماتیت کم عیار و زیر ۵۸ درصد هندوستان را با هماتیت عیار بالاتر استرالیا حدود عیار ۶۳ درصد مخلوط (Blend) کرده و به عیار مورد نظر خود می رسانند چراکه معمولاً اگر عیار به ۶۰ برسد قابلیت استفاده در کارخانه ها را دارد. در ایران با توجه به اینکه هماتیت عیار بالا نداریم امکان مخلوط سازی به طور خطی با درصد اختلاط متفاوت امکان پذیر نیست و تکنولوژی فرآوری هماتیت زیر ۵۲ درصد و رساندن آن به کنسانتره ۶۴-۶۳ درصد نیز بسیار محدود است و به همین خاطر عیار پایین هماتیت در نهایت نمی تواند مصرف زیادی در داخل داشته باشد. البته هندوستان از طریق کوره افقی یا SLRN قابلیت تبدیل هماتیت به آهن اسفنجی را دارد که تکنولوژی مشابه آن در فولاد کویر دامغان موجود است هر چند خوراک ورودی مورد نظر این تکنولوژی نیز هماتیت دانه بندی ۰-۱۰ میلی متر با حداقل عیار ۶۰ درصد است که در کشور موجود نیست.

تحلیگر ارشد بازارهای بین المللی سنگ آهن و فولاد



هند به دنبال جذب مشتریان صادراتی ایران

اتاق بازرگانی تهران



صادرات

کاهش ۶۶ درصد در صادرات داشته که نشان از تمرکز این حوزه بر تامین نیاز فولادسازان داخلی دارد.

آلومینیم تنها بخشی است که شاهد جهش قابل توجه در رشد صادرات است، به گونه ای که از نظر ارزشی ۴۴ درصد و وزنی ۴۷ درصد رشد صادرات داریم.

تجارت خارجی سال ۹۸ حوزه معدن و صنایع معدنی

صادرات ۹۴,۸ میلیارد دلار به وزن ۸۵ میلیون تن و واردات ۲,۳ میلیارد دلار به وزن ۶۶,۳ میلیون تن را در حوزه معدن و صنایع معدنی در سال ۸۹ شاهد بودیم.

زنجیره فولاد با صادرات ۵,۴ میلیارد دلار و واردات ۶۸۹ میلیون دلار عمده محصولات تجارت خارجی کشور را تشکیل داده بود.

نیز شود و جالب اینکه هند به سرعت در حال استفاده از این فرصت و جذب مشتریان صادراتی ایران است.

آمار ۵ ماهه محصولات معدن و صنایع معدنی

آمار ۵ ماهه صادرات و واردات محصولات معدن و صنایع معدنی ایران نشان از سقوط ۲۴ درصدی ارزش صادرات کشور دارد و این در حالی است که واردات ۵۱ درصد رشد وزنی و ۲ درصد رشد ارزشی دارد.

زنجیره فولاد با افت ارزش ۷۳ درصدی، زنجیره مس با ۲۳ درصدی و سیمان ۱۱ درصد و روی ۲۴ درصد بیشترین سهم را در کاهش واردات داشته اند.

در خصوص سنگ آهن صادرات دانه بندی ۶۷ درصد و کنسانتره ۴۹ درصد کاهش داشته و آهن اسفنجی نیز

عملکرد صادرات شرکتهای بزرگ فولادساز نشان از تداوم کاهش صادرات این حوزه ناشی از رشد تقاضای داخلی و سیاستهای صمت در تنظیم بازار دارد. عملکرد صادرات شهریورماه این گروه افت ۰۲ درصدی داشته و در مجموع نیمه اول سال نیز افت ۲۳ درصدی دارد. فولاد خوزستان با افت ۳۴ درصدی همراه با فولاد مبارکه ۴۱ درصد و ذوب آهن اصفهان ۶۱ درصد بیشترین تاثیر را در افت صادرات ماه گذشته داشته اند. کاوه جنوب با رشد ۵۸ درصدی به همراه چادرملو با ۶۴ درصدی نیز شاهد بیشترین رشد است.

افت صادرات فولاد ایران میتواند ضمن تشدید بحران ارزی کشور، باعث از دست رفتن بازارهای صادراتی کشور به عنوان دهمین تولیدکننده فولاد دنیا

صادرات در ۶ ماهه اول سال ۹۹ برابر با ۶۳۳ هزار تن به ارزش ۲۶۹ میلیون دلار بوده است



حسن خلج طهرانی

مدیرعامل منطقه ویژه صنایع معدنی و فلزی خلیج فارس

تولیدی نیز در این مدت به میزان ۵۴,۵۴۰ تن بوده است. وی به آمار صادراتی در این منطقه نیز اشاره کرد و گفت: میزان صادرات در ۶ ماهه اول سال ۹۹ برابر با ۶۳۳ هزار تن به ارزش ۲۶۹ میلیون دلار بوده است. خلج طهرانی تحریم‌ها را از بزرگترین موانع صادراتی می‌داند. وی به دیگر مشکلات صادرات اشاره کرد و توضیح داد: صادرات کشور در زمان کنونی با مشکلات زیادی دست‌وپنجه نرم می‌کند که برخی ناشی از تحریم‌هاست و برخی وابسته به دیگر عوامل است برای مثال در حوزه کشتیرانی ناشی از تحریم‌ها، کشتی‌های خارجی تمایلی به حمل کالاها از مبدأ ایران ندارند با توجه به عدم پوشش بیمه ای، افزایش چشمگیر هزینه‌های حمل دریایی و مشکلات ناشی از نقل‌وانتقال پولی و ارزی این موضوع تأثیر زیادی بر صادرات داشته است. تعیین سقف جهت عرضه در بازار داخلی و عرضه تکلیفی در بازار بورس که از سوی وزارت صمت

منطقه تبدیل کرده است. در همین راستا گفتگویی با حسن خلج طهرانی، مدیرعامل منطقه ویژه صنایع معدنی و فلزی خلیج فارس داشتیم. مدیرعامل منطقه ویژه صنایع معدنی و فلزی خلیج فارس از صادرات ۲۶۹ میلیون دلاری این منطقه اقتصادی طی شش‌ماه نخست امسال خبر داد. حسن خلج طهرانی افزود: در شش‌ماه نخست سال جاری بیش از ۲,۶ میلیون تن محصولات تولیدی منطقه ویژه خلیج فارس وارد بازار داخل و منطقه شد. وی در تشریح تولیدات این منطقه اقتصادی، اظهار داشت: میزان محصولات تولیدی منطقه تا تاریخ ۹۹/۶/۱۵ برابر با ۲,۶۷۰,۰۰۰ تن بوده است. این محصولات شامل ۴۸۵,۰۰۰ تن تختال، ۴۰۴,۰۰۰ تن بیلت، ۱,۲۷۹,۰۰۰ تن آهن اسفنجی، ۳۴۵,۰۰۰ تن بریکت و ۵۰,۰۰۰ تن گندله می‌شود. مدیرعامل منطقه ویژه اقتصادی خلیج فارس افزود: شمش آلومینیوم

تبدیل‌شدن هرمزگان به قطب تولید فولاد و آلومینیوم کشور نشان می‌دهد که منطقه ویژه اقتصادی خلیج فارس در مسیر صحیح قدم برداشته است. منطقه ویژه اقتصادی خلیج فارس با گام نهادن در مسیر رشد و توسعه و با تلاش در پیشبرد اهداف متعالی نظام، افتخارات ارزشمندی را کسب کرده و رکوردهای بی‌نظیری را در صنعت کشور به ثبت رسانده است. این منطقه عظیم اقتصادی با وسعت تقریبی چهار هزار و ۵۰۰ هکتار در چهار سایت جنوبی، میانی، شمالی و توسعه به لحاظ جغرافیایی تقسیم شده که بخش قابل‌توجهی از آن درگیر پروژه‌های عملیاتی است و شرکت‌های سرمایه‌گذار در حال اجرا یا بهره‌برداری طرح‌های موردنظر خود در آن هستند و مابقی آن در حال آماده‌سازی زیرساخت‌هاست که همین ظرفیت‌ها منطقه ویژه اقتصادی خلیج فارس را به یک از اصلی‌ترین تولیدکنندگان و صادرکنندگان انواع مواد معدنی در





میزان محصولات تولیدی

منطقه تا تاریخ ۹۹/۶/۱۵

برابر با ۲,۶۷۰,۰۰۰ تن

بوده است. این محصولات

شامل ۴۸۵,۰۰۰ تن

تختال، ۴۰۴,۰۰۰ تن

بیلت، ۱,۲۷۹,۰۰۰ تن آهن

اسفنجی، ۳۴۵,۰۰۰ تن

بریکت و ۵۰,۰۰۰ تن گندله

می شود

تولید جهت محصولات صادراتی دارای ۵۰ درصد تخفیف می‌باشد. ظرفیت عمده تخلیه و بارگیری منطقه به شرکت‌های تولیدی و اولویت‌دهی جهت ارائه خدمات به آنان تخصیص داده شده است. ما حذف و کاهش بروکراسی‌های رایج در سرزمین اصلی، با حداقل تشریفات گمرکی را لحاظ کرده‌ایم به‌علاوه اینکه ایجاد اسکله اختصاصی جهت کاهش هزینه‌های صادرات محصولات شرکت‌های تولیدی در منطقه را نیز در برنامه داریم.

در آخر خلج تهرانی مدیرعامل منطقه ویژه به جلسه مشترک با سعدمحمدی، مدیرعامل شرکت مس در خصوص چگونگی استفاده از امکانات و ظرفیت‌های منطقه ویژه اقتصادی در حمل اسید سولفوریک و تسهیل در روند صادرات اسید به بازارهای هدف که در انتهای سال ۹۸ برگزار شده بود اشاره کرد و افزود: در خصوص قرارداد شرکت مس، پیش‌نویس قرارداد جهت مطالعه و اظهارنظر به شرکت مس ارسال شده است و عملیات ایجاد خط انتقال و ذخایر نگهداری اسید در حال اتمام می‌باشد. لیکن به دلیل افت قیمت جهانی اسید که شرکت‌های خریدار تقاضای دریافت ۶۰ دلار هزینه جهت انتقال اسید را دارند به نظر می‌رسد در تسریع در اتمام تأثیرگذار بوده است.

مدیرعامل منطقه ویژه صنایع معدنی و فلزی خلیج فارس در ادامه به بازارهای صادراتی از دست رفته به‌واسطه تمامی این مشکلات اشاره کرد و توضیح داد: تاکنون به‌واسطه اعمال تحریم‌ها از سوی آمریکا، خریداران شرکت‌های اروپایی با ایران همکاری نمی‌کنند و همچنین شرکت‌های آمریکای جنوبی که بازارهای هدف محصولات فلزی ایران بوده‌اند، کشورهای آسیایی دیگر را جایگزین کرده‌اند.

خلج تهرانی در ادامه راهکارهایی برای بهبود این شرایط پیشنهاد داد و گفت: به دلیل نوسانات شدید افزایش نرخ ارز باید راهکارهای تسهیلاتی برای صادرات ارائه شود و همچنین خلاءهای موجود آمده در سطح بازار داخلی رفع شود. ما شاهد بخشنامه‌های متعدد از سوی سازمان صمت و گمرک هستیم که خود سبب کندی و طولانی شدن فرایند صادرات گردیده است به عبارتی زمان‌بر بودن اخذ تأییدیه از گمرک جهت صادرات (تیک صادراتی) و بخشنامه‌های چگونگی تعیین تکلیف ارز صادراتی و نبود رویه واحد و عدم ثبات مفاد بخشنامه‌ها شرایط را برای صادرکنندگان سخت می‌کند به‌عنوان راهکار ایجاد و اتخاذ مشوق‌های صادراتی، کاهش هزینه‌ها و عوارض بندری، معافیت‌های مالیاتی، تخصیص مواد اولیه به‌اندازه کافی جهت افزایش ظرفیت تولید صادرات و تلاش در جهت کاهش هزینه‌های صادراتی می‌تواند راه را برای صادرکنندگان تسهیل کند این در حالی است که با توجه به اینکه شرکت‌های تولیدی مستقر در منطقه صادرات محور هستند و یکی از وظایف و مأموریت آنان توسعه صادرات می‌باشد لذا با تعیین سقف صادرات از سوی دولت کاهش میزان صادرات را شاهد بوده‌اند.

وی به‌عنوان تسهیلاتی که منطقه ویژه مشخصاً برای صادرکنندگان ارائه می‌دهد توضیح داد: هزینه‌های دریافتی از شرکت‌های تولیدی مستقر در منطقه ویژه در قالب گواهی تولید نسبت به ارزش کالا و خدمات دریافتی و هزینه‌هایی که در سایه مناطق ویژه پرداخت می‌نمایند حداقل می‌باشد بطوریکه هزینه گواهی

اتخاذ شده (معادل ۷۰ درصد میزان تولید جهت عرضه در بازار داخلی) سبب کاهش میزان صادرات گردیده است که از مشکلات داخلی صادرات محسوب می‌شود.

وی در ادامه به دیگر عوامل داخلی تأثیرگذار بر صادرات کشور اشاره کرد و خاطرنشان شد: مورد دیگری که صادرات را تحت‌الشعاع قرار داده، عدم آزادی عمل در مصرف و استفاده از ارز حاصل از صادرات شرکت‌های تولیدی است که ۸۰ درصد ارز حاصل از صادرات باید در سامانه نیما و بازار ثانویه ارائه گردد و شرکت‌های تولیدی فقط مجاز هستند ۳۰ درصد منابع ارزی صادرات خود استفاده نمایند این موضوع امکان توسعه و افزایش ظرفیت به دلیل کمبود منابع ارزی را محقق نمی‌کند و در نتیجه سبب کاهش میزان صادرات گردیده است. افزایش هزینه‌های حمل‌ونقل داخلی و خارجی، عوارض بندری و انبارداری نیز هزینه‌های صادرات را افزایش داده است.

خلج تهرانی افزود: عدم تخصیص مواد اولیه (گندله) به‌اندازه کافی جهت تولید نیز سبب کاهش تولید و در نتیجه میزان صادرات شده است، به‌علاوه اینکه وضع تعرفه سنگین به صادرات انواع محصولات سنگ آهن سبب افزایش هزینه‌ها و عدم صرفه اقتصادی صادرات محصولات سنگ آهن مازاد به مصرف داخلی گردیده است به‌عنوان مثال صادرات کنسانتره مس در سال ۹۸ به میزان ۲۷۰,۰۰۰ تن بوده که با وضع تعرفه ۵ درصدی در سال ۹۹ صفر شده است.



عدم آزادی عمل در مصرف

و استفاده از ارز حاصل از

صادرات، امکان توسعه و

افزایش ظرفیت به دلیل

کمبود منابع ارزی را محقق

نمی‌کند و در نتیجه سبب

کاهش میزان صادرات

گردیده است

تشویق صادرات، یک سیاست ضدتورمی است



کسری غفوری

مدیر عامل مجتمع فولاد
خراسان

این مجتمع همچنین ۷ درصد از تولید فولاد خام (تولید بلوم و بیلت)، ۵ درصد از آهن اسفنجی و ۳ درصد از کل تولید گندله سالانه کشور را به نام خود ثبت کرده است.

فولاد خراسان در حوزه صادرات با توجه به شرایط بازار داخل و وجود مازاد عرضه در کشور، در اجرای راهبرد «مدیریت اثربخش بازار» به عنوان یکی از اهداف استراتژیک خود، در ۶ ماه اول سال ۱۳۹۹ حدود ۷۰ هزار تن از محصولات خود را به برخی از کشورهای جهان صادر نموده است.

در شرایط کنونی اقتصادی، صادرات فولاد خام، یکی از مهم ترین گزینه هایی است که افزایش تولید شرکتها را توجیه پذیر ساخته و تأمین ارز مورد نیاز کشور را نیز باعث می شود. دشواری های پیش روی صادرات نفت خام ایران، در سال های اخیر صنعت فولاد را از جنبه ارز آوری به یکی از مهم ترین کانون های توجه دولت مبدل ساخته است. موضوعی که علاوه بر تأمین منافع عمومی کشور، سودآوری افزون تری را هم برای سهامداران شرکت های

ناشی از شیوع کرونا، صادرات برای کشور ما حیاتیتر از پیش شده است.

فولاد؛ پرچمدار صادرات غیر نفتی تولید محور اصلی پیشرفت و توسعه کشور است و افزایش تولید، نه تنها باعث افزایش اشتغال و درآمد ملی است، بلکه ارتقای تولید و به تبع آن افزایش صادرات افزایش منابع ارزی و کاهش مشکلات ناشی از کمبود ارز را به دنبال دارد.

بر این اساس، «مجتمع فولاد خراسان» با تولید ۱,۴ میلیون تن فولاد در سال گذشته توانست ۷ درصد از تولید میلگرد کشور را به عنوان یکی از محصولات نهایی به خود اختصاص دهد.



صادرات کلید بقای کشورها

در بازارهای جهانی، آن هم

در اقتصادی است که هر

روز جهانی تر می شود

آیا تا به حال به عنوانی که برای روز ۲۹ مهرماه در تقویم رسمی کشور ثبت شده، برخوردیده اید؟ بیش از دو دهه از ثبت عنوان «روز صادرات» در تقویم ملی می گذرد؛ اتفاقی نمادین که می تواند از ابعاد و اهمیت «ملی» این روز برای مردم و اقتصاد کشور حکایت کند اما در کشوری که برای دهه ها، مهم ترین منبع درآمد صادراتی اش، منافع حاصل از صادرات نفت بوده، این عنوان معنای دیگری می یابد؛ تاکید بر نقش صادرات و خروج از اقتصاد «تک محصولی» و نهادینه کردن باور به توانمندی تولیدکنندگان ایرانی برای حضوری رقابتی در بازارهای فرامرزی و ترسیم نمایی چند وجهی از تولید کشور پاسخی به چرایی بزرگداشت صادرات و در واقع صادرکنندگان است.

صادرات کلید بقای کشورها در بازارهای جهانی، آن هم در اقتصادی است که هر روز جهانی تر می شود. از سویی در شرایط فعلی کشور با توجه به شیوه اعمال تحریم های ظالمانه ای آمریکا و شرایط پیش آمده



جمعی از سوی فولادگران برای متعادل سازی بازار فولاد و جلوگیری از تعدیل هزاران نیروی مشغول به کار در واحدهای فولادی است.

■ رکوردشکنی در فصل کرونا

غفوری در مورد شرایط تولید این مجتمع در دوران همه‌گیری کرونا هم اظهار داشت: علی‌رغم این‌که مجتمع فولاد خراسان در ۲۳ روز ابتدایی سال جاری به دلیل وضعیت قرمز شیوع کرونا در استان خراسان رضوی مجبور به تعطیلی و توقف تولید شد، اما در فصل بهار رکورد تولید را هم در تولید گندله و هم فولادسازی شکستیم و فروش مجتمع در سه ماه نخست سال جاری به ۱۰۰۰ میلیارد تومان رسید.

مدیرعامل فولاد خراسان افزود: بر همین اساس و با وجود تحریم و بحران کرونا، پیش‌بینی می‌کنیم در سال جاری همه اهداف خود را محقق کنیم و در کنار رشد فروش داخلی، صادرات را نیز ۱۰ درصد نسبت به سال گذشته افزایش دهیم.



علی‌رغم این‌که مجتمع فولاد

خراسان در ۲۳ روز ابتدایی

سال جاری به دلیل وضعیت

قرمز شیوع کرونا در استان

خراسان رضوی مجبور به

تعطیلی و توقف تولید شد،

اما در فصل بهار رکورد

تولید را هم در تولید گندله

و هم فولادسازی شکست

و فروش مجتمع در سه ماه

نخست سال جاری به ۱۰۰۰

میلیارد تومان رسید

شایان گفتن است که تسهیل صادرات و تامین مواد اولیه، خواسته‌ی

فولادساز محقق می‌سازد.

■ کاهش صادرات فولاد، تورم‌زا است

مدیرعامل مجتمع فولاد خراسان با اشاره به شرایط اقتصاد کشور خاطرنشان ساخت: در شرایطی که کشور به درآمدهای ارزی حاصل از صادرات غیرنفتی نیاز دارد، باید شرایط صادرات فولاد تسهیل و تاییدیه مجوز صدور محصول به موقع از سوی وزارت صمت صادر گردد تا از این طریق ارز وارد کشور شود و بازار ارز به ثبات برسد.

به گفته‌ی کسری غفوری، شرکت‌های فولادی در کنار پتروشیمی‌ها، بیشترین نقش را در ورود ارز به کشور دارند و در جلسه مدیران فولادی و پتروشیمی‌های بزرگ کشور با ریاست محترم جمهور نیز همگان به این موضوع اذعان کردند و حتی رئیس جمهور عنوان کرد که صنعت فولاد یک گام از صنعت پتروشیمی جلوتر است. باید تاکید کنیم که تشویق صادرات، یک سیاست ضدتورمی است و ایجاد محدودیت برای صادرات فولاد، عملاً تورم‌زا است.



اولییتی که وزیر جدید صمت می‌تواند در نظر بگیرد، انتقال مشوق‌های صادراتی به انتهای زنجیره تولید است



بهادر احرامیان

نایب رییس انجمن تولید کنندگان فولاد



تولید است. در ادامه تحلیل بهادر احرامیان، نایب رییس انجمن تولید کنندگان فولاد از وضعیت صادرات بازار فولاد را می‌خوانید.

نایب رئیس انجمن فولاد در گفتگو با پیام آوران معدن نامه عنوان کرد: اولین موضوعی که باید به آن پرداخته شود قوانین داخلی دولت بر مبنای تنظیم بازار است که اثر منفی روی صادرات گذاشته است. مورد دوم این موضوع است که آیا همانطور که گفته می‌شود صادرات شمش فولادی باید خام محسوب شود و میلگرد و محصولات مثل لوله و پروفیل با ارزش افزوده لحاظ گردند و باید صادرات به آن سمت سوق داده شود؟ برای جواب این سوال باید نگاهی به قیمت شمش فولادی و محصولات نورد شده لوله و پروفیل داشته باشیم. در حال حاضر نزدیک به ۳۰ کشور صادرات فولاد دارند، باید ببینیم آنها در صادرات شمش و میلگرد چه تناسبی را رعایت می‌کنند. صادرات شمش کشور



جریان صادرات مهم‌ترین

اولییتی است که ما در

صنعت فولاد داریم، زیرا

نصف تولید صنعت فولاد

متکی به صادرات و با کمک

این بخش به نقطه سر به

سر می‌رسد

حاضر، بیشتر صادرات کشور مربوط به حلقه‌های نخست زنجیره تولید می‌شود در حالی که اگر صادرات به مقاطع منتقل شود، ارزش افزوده بیشتری برای چرخه تولید خواهد داشت و ارزش آوری نسبت به قبل افزایش پیدا می‌کند؛ در نتیجه، اولییتی که وزیر جدید صمت می‌تواند در نظر بگیرد، انتقال مشوق‌های صادراتی به انتهای زنجیره

بازار فولاد از شاخصه‌های اقتصاد کلان متأثر شده و از آنجا که در حال حاضر، همه بازارها درگیر نوسانات بازار ارز شده‌اند، پس نمی‌توان با پیچیدن نسخه‌ای واحد برای بازار فولاد مشکلات این صنعت را حل کرد. این در صورتی است که در بازار فولاد وفور تولید داریم و همین امر به کمتر شدن التهاب بازار فولاد نسبت به دیگر بازارها کمک می‌کند. به گفته کارشناسان بر اساس آمار، ۲ هزار و ۵۰۰ میلیارد تومان روزانه به نقدینگی کشور اضافه شده و اثرات این نقدینگی‌ها را در بسیاری از حوزه‌ها به خصوص فولاد می‌بینیم. جریان صادرات مهم‌ترین اولییتی است که ما در صنعت فولاد داریم، زیرا نصف تولید صنعت فولاد متکی به صادرات و با کمک این بخش به نقطه سر به سر می‌رسد و ما باید تمام تمرکز خود را روی جریان صادرات بگذاریم تا بتوانیم این صنعت را که با هزینه خیلی بالا به دست آمده، به خوبی نگه داریم. در حال

به فولاد بد عهدی شده است تصور می‌کنند ممکن است برای آن‌ها هم اتفاق بیفتد و آن‌ها را در سرمایه‌گذاری در رشته‌های صنعتی منصرف می‌کند. بهادر احرامیان گفت: هم‌اکنون بزرگترین مشکلاتی که فولادی‌ها با آن دست و پنجه نرم می‌کنند موضوع صادرات است. همچنین مشکل دیگری که می‌شود به آن اشاره این است که برای اینکه ما تولید فولادمان را از ۳۰ میلیون تن فعلی برسانیم به ۵۵ میلیون تن که هدف گذاری شده است باید سنگ آهن دانه‌بندی‌مان که ۸۰ میلیون تن است را که از معادن برداشت می‌کنیم، دو برابر کنیم و به نزدیک ۱۵۰ میلیون تن برسانیم، این درحالی است که دو معدن بزرگ ما یعنی سنگ‌آهن چادرمولو و سنگ آهن مرکزی رو به اتمام هستند و نه تنها اینها باید جایگزین شوند بلکه برای افزایش ظرفیت چاره‌ای اندیشیده شود.

وی افزود: بر اساس آمار چهار ماهه اول سال ۱۳۹۹، میزان تولید فولاد نسبت به دوره مشابه در سال ۱۳۹۸ افزایش داشته است. در سال‌های قبل، سرمایه‌گذاری زیادی در صنعت فولاد انجام شده و راه اندازی طرح‌های فولادی که در سال‌های قبل شروع شده بود در سال ۱۳۹۹ ادامه دارد. برخی از طرح‌های هفت‌گانه فولادی در سال ۱۳۹۹ راه‌اندازی می‌شوند. طرح‌های دیگر که در حوزه بخش عمومی سرمایه‌گذاری آنها شروع شده بود قرار است به تولید برسد. افزایش تولیدی که اتفاق افتاده، ناشی از طرح‌هایی است که در سال‌های قبل شروع شده‌اند و خوشبختانه شاهد به بار نشستن آنها هستیم. کارخانه‌های فولاد کشور هم افزایش تولید داشته‌اند. تقریباً می‌شود گفت همه کارخانه‌های بزرگ و متوسط ما، هر سال چند درصدی افزایش تولید دارند. تمام اینها جمع می‌شود و این رشد خوبی می‌شود که امسال شاهد آن هستیم. در زمینه تولید شمش فولاد، طرح‌ها زودتر به نتیجه رسیده بودند و شاهد صادرات بودیم. شرکت‌های فولادی، بازار صادرات هم داشته‌اند و افزایش تولید بیش‌تر ناشی از این عامل



عرضه‌های اجباری فولاد

و قیمت‌های اجباری در

بورس کالا، هم به مصرف

کنندگان نهایی و هم به

تولیدکنندگان فشار

می‌آورد و انتقاداتی در این

زمینه وجود دارد

برای اینکه ما بتوانیم ظرفیت‌های جدید ایجاد شده را به سمت صادرات هدایت کنیم انجام می‌دهد اما در عمل دولت این حمایتش را با اما و اگرهایی گره زد و انجام صادرات را اکنون به پارامتری مانند تنظیم بازار داخل منوط کرده است، در حالی که به هیچ عنوان در آن زمانی که دولت برای تشویق سرمایه‌گذار تلاش می‌کرد این نکات مطرح نبود و همه یک صدا حمایت از صادرات را فریاد می‌زدند.

این فعال صنعت فولاد اشاره کرد: در نهایت این بد عهدی‌ها اثیراتش را بر تصمیم سرمایه‌گذاران تمام حوزه‌ها می‌گذارد، چون وقتی می‌بینند نسبت



بر اساس آمار چهار ماهه

اول سال ۱۳۹۹، میزان

تولید فولاد نسبت به دوره

مشابه در سال ۱۳۹۸

افزایش داشته است. در

سال‌های قبل، سرمایه

گذاری زیادی در صنعت

فولاد انجام شده و راه

اندازی طرح‌های فولادی

که در سال‌های قبل شروع

شده بود در سال ۱۳۹۹

ادامه دارد

بدین شکل نیست که تولیدکنندگان از ایجاد ارزش افزوده بیشتر آگاهی نداشته باشند بلکه محدودیت‌ها و شرایط بازار صادرات را به سمت تمرکز بر شمش سوق می‌دهد و صادرات آن را توجیه پذیرتر می‌کند. در یک بررسی از کشورهای دیگر متوجه می‌شویم شرکت‌هایی که هم امکان صادرات شمش و هم میلگرد را دارند اولویت را صادرات شمش می‌گذارند و قطعاً این امر نتیجه بررسی بازار شمش و اقتصادی تر بودن این تصمیم است و این یک سرخ برای ما است که با واکاوی به آن رسیده ایم.

احرامیان افزود: در همین راستا برای جلوگیری از خام‌فروشی و صادرات آن عوارضی تعیین شده است که معدنی‌ها این قوانین را درست نمی‌دانند. کارکرد این عوارض برای محدودیت صادرات است اما اگر بازار به درستی تنظیم شود حتی نیازی به اعمال عوارض نیست. آنطور که به نظر می‌رسد دولت اگر دخالتی در بازار نداشته باشد و اجازه دهد بازار کار خود را انجام دهد شرایط برای تمام زنجیره بهتر خواهد شد.

وی افزود: خیلی از مشکلات در این بازار هنوز برقرار است. به هر حال قیمت‌های بازار داخلی، جای سوال دارد. عرضه‌های اجباری فولاد و قیمت‌های اجباری در بورس کالا، هم به مصرف‌کنندگان نهایی و هم به تولیدکنندگان فشار می‌آورد و انتقاداتی در این زمینه وجود دارد.

نایب رئیس انجمن تولیدکنندگان فولاد گفت: آن‌طور که فعالین صنعت فولاد خواستار هستند و انقدر که این صنعت اهمیت دارد به آن توجه نمی‌شود. حدود ۷ سال پیش ایران به مرحله‌ای رسید که تمام نیاز داخلی را پوشش داد و به سمت مازاد ظرفیت قدم برداشت، در همین شرایط برخی معتقد بودند ما در این مرحله باید توسعه را متوقف کنیم چراکه ممکن است ما برای صادرات مشکل داشته باشیم و نتوانیم محصولات را صادر کنیم، اما مسئولین در همان زمان اعلام کردند که صادرات یکی از اهداف اصلی توسعه صنعت فولاد است و دولت تمام تلاش خود را برای فراهم کردن تسهیلات لازم و همچنین

هم کاهش صادرات داشته ایم و آن هم به همین دلیل بوده است. به هر حال، باید محصول در بازار داخلی عرضه می شد. وی در پاسخ به این سوال که صادرات فولاد ایران در سال ۱۳۹۹ کاهش پیدا کرده و از طرفی میزان تولید افزایش را در این مدت نشان می دهد اما چرا وضعیت بازار داخلی، تنظیم نمی شود تشریح کرد: وضع موجود به خاطر مشکلاتی مثل نرخ ارز است و به خاطر عرضه و تقاضا نیست. وقتی نرخ ارز و بازار ارز هیجانی می شود، خریداران و مردم، فولاد را نه برای مصرف بلکه برای سرمایه گذاری انتخاب می کنند. در نتیجه یک تقاضای کاذب به وجود می آید. این تقاضا، تقاضا برای مصرف نیست.

متأسفانه سیاستگذاران ما، در این شرایط اشتباه می کنند و تقاضایی را که برای حفظ ارزش پول وارد بازار می شود، با تقاضای واقعی اشتباه می گیرند و فشار بیش تری می آورند که کارخانه ها، حتما باید این تقاضا را پوشش بدهند و در واقع به مشکل کمک می کنند. این تقاضایی که در داخل کشور ایجاد شد، بیش تر ناشی از نوسانات ارز بود و مردم، بازار ارز را یک بازار افزایشی می دیدند. در نتیجه مردم به دنبال یک جایی بودند که پول خودشان را برای حفظ ارزش، صرف خرید اقلام خاصی کنند.



وضع موجود به خاطر مشکلاتی مثل نرخ ارز است و به خاطر عرضه و تقاضا نیست. وقتی نرخ ارز و بازار ارز هیجانی می شود، خریداران و مردم، فولاد را نه برای مصرف بلکه برای سرمایه گذاری انتخاب می کنند

سال اعمال شد و بعداً هم اثر منفی خودش را بر صادرات گذاشت. در نتیجه این مقدار کاهش صادرات را داشتیم و بعداً محدودیت ها برداشته شد.

وی در پاسخ به این سوال که بین میزان صادرات اقلام فولاد میانی، تفاوت به چشم می خورد و صادرات بیلت در حد منفی ۲ درصد کاهش داشته ولی صادرات اسلب ۵۹ درصد کاهش را تجربه کرده است. آیا به خاطر تنظیم بازار داخلی این تفاوت در میزان صادرات بیلت و اسلب فولادی اتفاق افتاده یا خیر توضیح داد: به خاطر افزایش قیمت های داخلی، تصویب شد که محصول تولیدی در بازار داخلی به فروش برسد. در حوزه مقاطع تخت فولادی (ورق)

است. در حوزه مرتبط با فولاد میانی نیز تولید بیلت و بلوم و اسلب رشد تولید داشته است. در حوزه محصولات فولادی شاهد رشد تولید مقاطع طویل فولادی (مثل تیر آهن و میلگرد) بوده ایم.

نایب رئیس انجمن فولاد در پاسخ به این سوال که در اردیبهشت امسال، در چارچوب انجمن تولید کنندگان فولاد ایران، نسبت به کاهش صادرات فولاد هشدار داده شده بود و آیا نکاتی که در آن نامه مطرح شد مورد توجه دولت قرار گرفته است پاسخ داد: بخشی از آنها مورد توجه قرار گرفته و برخی خیر. در نامه ذکر شده نسبت به اخذ مجوزهای محموله به محموله از وزارت صنعت و معدن و عرضه های سنگین فولاد در بورس کالا انتقاد شده بود و خواستار لغو آنها شده بودیم و یک مدت مجوزهای محموله به محموله لغو شد اما مجدداً برقرار شده است و در مورد دیگر عرضه های سنگین در بورس کالا، هنوز ادامه دارد که البته مقداری شدت آن را کم کرده اند.

نایب رئیس انجمن فولاد اشاره کرد: صادرات فولاد میانی و محصولات فولادی در ۴ ماهه اول امسال در حد نسبت به مدت مشابه در سال ۱۳۹۸ کاهش داشته است و این کاهش در حد یک سوم صادرات امسال نسبت به سال قبل است. ارزیابی احرامیان از این کاهش صادرات بدین شرح است: این میزان کاهش صادرات، به خاطر محدودیت های صادراتی است که از ابتدای



خام‌فروشی، فریبی نهفته

درون واژه خام‌فروشی فریبی نهفته که مشخص نمی‌کند در این شرایط تحریمی، ما با چه پدیده‌ای در حوزه صنایع معدنی روبه‌رو هستیم



بهرام شکوری

رئیس کمیسیون معادن و صنایع معدنی اتاق ایران

صادرات

از پتانسیل‌های مطرح صادراتی در کشور می‌تواند نقش مهمی در برون رفت از این چالش تجاری کشور داشته باشد و بار قابل ملاحظه‌ای از تجارت کشور را بر دوش کشد به شرط آنکه سیاست‌گذاری‌های داخلی مانع حرکت آن نباشد اما به بهانه تکمیل زنجیره ارزش و صادرات کالا با ارزش افزوده بیشتر، در شرایطی که حتی امکان تولید بیشتر در زنجیره‌های پایین دستی میسر نیست.



دولت به صادرات مواد

معدنی، نگاه قاچاق‌فروشی و

عدم بازگشت ارز حاصل از

صادرات را دارد که موانعی

بر صادرات مواد معدنی

ایجاد کرده است

اعمال عوارض بر صادرات مواد معدنی مانند عوارض صادراتی ۲۵ درصد برای محصولات معدنی از جمله سنگ آهن دانه‌بندی، گندله، سنگ روی و کنسانتره روی، مسیر تجارت را برای فعالان این حوزه تنگ و گاه غیرممکن کرده است. در این خصوص گفتگویی با شکوری، رئیس کمیسیون معادن و صنایع معدنی اتاق ایران داشتیم. بهرام شکوری با نگاه منتقدانه به تصمیمات دولت در حوزه صادرات تشریح کرد: دولت به صادرات مواد معدنی، نگاه قاچاق‌فروشی و عدم بازگشت ارز حاصل از صادرات را دارد که موانعی بر صادرات مواد معدنی ایجاد کرده است. در حالت فعلی با افزایش موج فشار سیاست‌های بین‌الملل بر روند تجاری کشور شاهد کاهش تمایل فعالیت‌های تجاری کشورهای خارجی با ایران هستیم. این باید هشدار باشد به تصمیم‌سازان حوزه تجارت کشور باشد تا بیش از هر زمان دیگر بر توسعه بازارهای صادراتی کشور تمرکز کنند. در حالیکه بخش معدن و صنایع معدنی به عنوان یکی

در کنار تحریم‌های امریکا در حوزه صادرات بخش معدن و صنایع معدنی، گسترش ویروس کرونا نیز باعث کاهش تقاضای جهانی شده و از طرف دیگر اختلال در صادرات و واردات از مرزهای زمینی و هوایی و کاهش قیمت محصولات صادراتی، اختلال تجارت با چین شریک اول تجاری کشور و شرکای کشورهای همسایه را موجب شده است. تمام این دلایل شاهدهی است تا امسال بیش از هر زمان دیگری تقویت دیپلماسی اقتصادی و فعال شدن رایزنان اقتصادی برای توسعه صادرات و برندسازی محصولات معدن و صنایع معدنی محسوس باشد اما در این شرایط سیاست‌گذاری‌های شتاب‌زده دولت پا به پای اثرات ناشی از تحریم بر مشکلات فعالان بخش معدن سایه افکنده است، سیاست‌هایی از جمله راه‌اندازی سامانه‌های ارزی، پیمان‌سپاری ارزی، محدودیت‌های صادراتی، اطلاق اتهام قاچاق به تامین ارز از کانالی غیر از سامانه‌های ارزی، اتهام خام‌فروشی به صادرکنندگان این حوزه و

مسکونی روند کاهشی دارد، کامپوزیت و شیشه در نما و دیگر مصالح جایگزین شده و با سیاست گذاری نادرست در اندیشه ذخیره سازی سنگ در درون زمین هستیم. کشور ایتالیا به عنوان مهد سنگ‌های تزئینی در جهان سالیانه ۲۲ درصد صادرات سنگ خام دارد، هند ۳۳ درصد و ترکیه ۴۵ درصد که گویای فعالیت رقبا در این عرصه است.

شکوری با بیان اینکه در این شرایط خطر افزایش کسری بودجه دولت، بیش از هر زمان دیگری محتمل است، تاکید کرد: خطری که بخش معدن را در این شرایط تهدید می‌کند، علاوه بر کاهش هزینه‌های عمرانی دولت که این بخش به عنوان زیرساخت فعالیت‌های خود بسیار به آن وابسته است، منابع حاصل از حقوق دولتی و بهره مالکانه معادن است که طبق قانون می‌بایست به صورت ۱۰۰ درصدی در بخش معدن هزینه گردد، اما متأسفانه این منابع هر ساله به هزینه‌های جاری دولت تخصیص می‌یابد؛ چرا که در سال‌های اخیر نیز بر خلاف قانون، به طور متوسط کمتر از ۵۰ درصد درآمدهای بخش معدن برای هزینه‌کرد در این بخش توسط سازمان برنامه و بودجه اختصاص داده شده است. در این میان طبق گفته وزیر امور اقتصادی و دارایی، ۱۵ درصد از تولید ناخالص داخلی کشور تحت‌تأثیر کرونا قرار گرفته است که بخش معدن نیز از آن جمله است؛ به نحوی که دولت نیز به منظور حمایت از کسب و کارهای آسیب‌دیده، همواره قول مساعدت‌هایی را داده که با توجه



طرح توجیه فنی و اقتصادی

تولید زنجیره‌های پایین

دستی باید به گونه‌ای باشد

که حتی با واردات تمام

مواد اولیه مورد نیاز، باز

هم سودآوری مورد نظر

زنجیره‌های پایین‌دستی

تامین شود

قانون معادن قابل پذیرش نیست، نسبت به اصلاح آن عمل شود تا عملکردها توجیه قانونی داشته باشد. اکنون دشمن با برنامه تحریم در عرصه های مختلف تنگناها و دشواریهای زیادی را به فعالان اقتصادی تحمیل کرده، اما در داخل کشور نباید با شیوه های اتخاذ شده سرمایه گذاران و فعالان تولید و صادرات را مشمول تنبیه سازیم.

شکوری افزود: هنگامی که مازاد تولید در بخش های مختلف وجود دارد، باید اجازه صادرات داد. در بخش سنگ های تزئینی ذخیره ۳.۱ میلیارد تنی ثبت شده و میزان تولید سالیانه به ۹ تا ۱۱ میلیون تن می‌رسد که با توجه به ذخیره، چندین قرن بطول می‌انجامد. استفاده از سنگ های ساختمانی و تزئینی در نما و در واحد های

وی به عنوان راهکار مطرح کرد: طرح توجیه فنی و اقتصادی تولید زنجیره‌های پایین دستی باید به گونه‌ای باشد که حتی با واردات تمام مواد اولیه مورد نیاز، باز هم سودآوری مورد نظر زنجیره‌های پایین‌دستی تامین شود. یک تولیدکننده پایین‌دستی نمی‌تواند واحدهی را افتتاح کند و سایر حلقه‌های پیشین را ملزم به حمایت از خود نماید، بلکه ظرفیت‌های داخلی تنها یک پتانسیل به حساب می‌آید و فعالین زنجیره‌های پایین دستی باید سودآوری تولید را در پر ریسک‌ترین حالت، یعنی واردات تمام مواد اولیه بسنجند. ژاپن که کشوری غنی از ذخایر معدنی نبوده، با واردات کنسانتره سنگ آهن و قراضه، ۱۱۰ میلیون تن فولاد تولید می‌کند و از سود خود نیز منتفع می‌گردد. این در حالی است که اکنون وضع عوارض بر صادرات محصولات معدنی به عنوان خام فروشی در زمینه های مس، سرب و روی، سنگ های تزئینی، سنگ آهن و ... همه فعالان مربوطه را گرفتار کرده است، درحالی که این موضوع با تعریف ماده خام معدنی مندرج با قانون معادن تطبیق ندارد. بنابر قانون چنانچه ماده استخراجی از معدن مشمول تغییر فیزیکی و شیمیایی شد، به عنوان ماده خام معدنی محسوب نمی‌شود، درعین حال امروز دست اندرکاران معدنی باور دارند که هرچقدر ارزش افزوده ایجاد شود، ارزشآوری بیشتری به دنبال دارد، اما توانمندی ها هم باید مورد توجه قرار گیرند. چنانچه تعریف ماده خام مندرج در





حمایت دولت می‌تواند

برای تمام کسب و کارها و

از جمله معدن اجرا گردد،

بهبود فضای کسب و کار به

صورت کلان و به صورت

بخشی است

جهت جهش تولید در این بخش می‌باشد همچنین ماشین‌آلات معدنی شرکت‌های پیمانکاران معدنی کشور که عملاً بخشی از تولید را انجام می‌دهند نیز می‌بایست جز ماشین‌آلات خط تولید محسوب و از تمام مزایای ماشین‌آلات خط تولید بهره‌مند گردند. سبک کردن بخشی از هزینه‌های عملیاتی معادن از طریق اعطای مجوز ورود ماشین‌آلات معدنی با عمر تا ۱۰ سال بدون پرداخت عوارض گمرکی، می‌تواند باری از دوش معدنکاران بردارد تا با توان بیشتری در مسیر جهش تولید قدم بردارند.

رئیس کمیسیون معادن و صنایع معدنی اتاق بازرگانی در رابطه با واژه خام‌فروشی در معادن و صنایع معدنی تشریح کرد: به جای استفاده از واژگانی همچون خام‌فروشی، بهتر است بگوییم محصول با ارزش‌افزوده پایین؛ در واقع در درون واژه خام‌فروشی یک فریبی نهفته که مشخص نمی‌کند در این شرایط تحریمی، ما با چه پدیده‌ای در حوزه صنایع معدنی روبه‌رو هستیم.

وی عنوان کرد: اینکه برخی محصولات را به جای تولید، وارد کنیم، به معنای این نیست که تولید داخل را نادیده می‌گیریم بلکه تاکید بر این است که تولید آن محصول معدنی در داخل کشور گران تمام می‌شود و از این جنبه تولید آن در داخل صرفه اقتصادی ندارد.

رئیس کمیسیون معادن و صنایع معدنی اتاق بازرگانی، در ارتباط با بخش خصوصی تاکید کرد: بخش خصوصی دو انتخاب دارد؛ یا باید محصول خود را با قیمت بالاتر صادر کند، یا باید با قیمت پایین‌تر به صنایع داخلی بدهد؛ که البته در چنین شرایطی فکر می‌کنم ترجیح می‌دهد صادرات را انتخاب کند، البته که گاهی چنین انتخابی، خبر خوبی برای تولید داخلی نیست.

معدن، تنها به معنای اعطای مجوزهای جدید جهت ایجاد و توسعه واحدهای معدنی و صنایع معدنی بدون در نظر گرفتن نیاز داخلی و رویکرد صادراتی نیست؛ چراکه یکی از مشکلات سال گذشته این بخش، از یک طرف تولید مازاد بر نیاز داخل بر اساس مجوزهای تولیدی وزارت صمت و از طرف دیگر اعمال محدودیت‌ها و عوارض صادراتی بر مواد معدنی بوده است؛ بنابراین توسعه ظرفیت‌های مازاد بر نیاز کشور، خود برای این بخش دردسرساز است؛ لذا مفهوم جهش تولید در بخش معدن در برهه فعلی، نه صرفاً جهش تولید مواد معدنی، بلکه هدایت سرمایه‌گذاری و تولید فعالان این بخش در توسعه زیرساخت‌ها و صنایع تکمیلی جهت توسعه زنجیره ارزش و تولید محصولات پیشرفته و با ارزش افزوده بالاتر و همچنین مشارکت در اکتشافات تکمیلی است.

شکوری معتقد است که سیاست‌های مداخله‌ی دولت در بازار از چالش‌های سال‌های اخیر بخش معدن بوده که علاوه بر کاهش کارایی بازار، منجر به صدور بخشنامه‌های متعدد شده و این امر، عدم ثبات در بازار، قوانین و مقررات را سبب گردید که عملاً باعث گریز سرمایه از این بخش شده است؛ بنابراین شاید در امسال یکی از بهترین حمایت‌ها از این بخش، اعتماد به مکانیسم بازار و نظارت، نه مداخله‌ی دولت در بازار است؛ به نحوی که مکانیسم بازار، تعادل را بین عرضه و تقاضا برقرار و عملاً لزوم ایجاد موانع صادراتی را منتفی می‌سازد. رفع این موانع خود بزرگترین مشوق برای رونق و جهش تولید و سرمایه‌گذاری‌های بیشتر در این حوزه خواهد بود و در حقیقت تسریع کاهش تصدی‌گری دولت، هم از بار مسئولیت‌های دولت می‌کاهد و هم بخش خصوصی صلاحیت‌دار را در اداره امور اقتصادی کشور ترغیب می‌نماید.

وی افزود: اگر امروز فعالان حوزه معدن و صنایع معدنی احساس کنند برای محصولات تولیدی آنها متقاضی در داخل و خارج وجود ندارد، نه تنها شاهد جهش تولید نخواهیم بود؛ بلکه بیم رکود تولید نیز ممکن خواهد شد.

شکوری گفت: تسهیل و حذف بروکراسی مربوط به ثبت سفارش و واردات ماشین‌آلات و تجهیزات دست دوم معدنی تا ۱۰ سال ساخت، نیز از دیگر راهکارها

به محدود بودن منابع دولت، فشار تحریم‌ها و سخت‌تر شدن بر خورداری از حمایت‌های بین‌المللی، تحقق این کمک‌ها و عدالت در اجرای آن، فشار مالی و روانی زیادی را بر دولت وارد خواهد ساخت؛ بنابراین بهترین، قابل‌تحقق‌ترین و عادلانه‌ترین حمایت دولت که می‌تواند برای تمام کسب و کارها و از جمله معدن صورت اجرا گردد، بهبود فضای کسب و کار به صورت کلان و به صورت بخشی است.

به گفته شکوری، در حوزه کلان که تمام فعالان اقتصادی را در بر می‌گیرد، سیاست‌گذاری‌هایی مانند حذف عوارض صادراتی، معافیت‌ها و تخفیفات مالیاتی و بیمه‌ای راهگشا است؛ اما در این بین، تسهیلات ویژه‌ای نیز باید به طور جداگانه برای هر بخش اقتصاد در نظر گرفته شود.

این عضو هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران ادامه داد: در بخش معدن می‌توان به معافیت یا تخفیفات در حقوق دولتی و بهره مالکانه توجه داشت، تا نه تنها شرکت‌ها و فعالان اقتصادی، بر مشکلات ناشی از کاهش بهره‌وری در زمان تقابل با وپروس کرونا برآیند؛ بلکه جهش تولید مد نظر مقام معظم رهبری را نیز برآورده سازند؛ به خصوص اینکه بخش معادن و صنایع معدنی که در حوزه مسئولیت‌های اجتماعی، همواره در بحران‌های کشور از سیل، زلزله تا بحران کرونا، ثابت قدمی خود را نشان داده‌اند تا جایی که به اذعان وزیر صنعت معدن و تجارت، واحدهای معدنی کمک‌های میلیاردی در مبارزه با کرونا داشته است.

وی ادامه داد: در عین حال نباید از این نکته غافل شد که جهش تولید در بخش



حذف بروکراسی مربوط به

ثبت سفارش و واردات

ماشین‌آلات و تجهیزات

دست دوم معدنی تا ۱۰

سال ساخت، از دیگر

راهکارها جهت جهش تولید

در این بخش می‌باشد

بستن درها به روی یک طرف به معنای ایجاد انحصار برای طرف دیگر است



مهرداد اکبریان

رئیس انجمن سنگ آهن ایران



کند و نه ایجاد انحصار شود. بستن درها به روی یک طرف به معنای ایجاد انحصار برای طرف دیگر است. برای اعمال چنین محدودیتی ابتدا باید مقدمات جلوگیری از ایجاد انحصار فراهم شود. به نظر من این تصمیم تا اندازه‌ای عجولانه است. نمی‌شود که از یک سو معدن مجوز استخراج انواعی از سنگ آهن را داشته باشد، اما از سویی دیگر نه در بازار داخل امکان فروش آن وجود داشته باشد و نه درهای بازارهای خارجی به روی آن باز باشد.

وی به مشکلات معدنی‌ها اشاره کرد و گفت: ما در عرضه و تقاضا روند خطی نداریم تحریم‌ها اضافه می‌شود، نرخ ارز بالا می‌رود، کرونا در کشور شرایط جدی و تأثیرگذاری در شاخص‌های اقتصادی داشته و در نهایت عرضه و تقاضا را تحت تأثیر قرار داده است در این شرایط نمی‌توان یک بخش از صادرات را مختل کرد. بهترین ادبیات می‌توانست این باشد که بعد از رفع نیاز داخل، مازاد اجازه صادرات داشته باشد و این موضوع تنها مختص سنگ آهن نیست در کل زنجیره لحاظ شود.

رئیس انجمن سنگ آهن ایران جويا شدیم. اکبریان در گفتگو با پیام‌آوران معدن نامه مطرح کرد: این تصمیم تغییری در شرایط ایجاد نمی‌کند چراکه محدودیت بر صادرات از مدتهاست که تحت دو عنوان اعمال می‌شود یکی عوارض ۲۵ درصدی که عوارض سنگینی بر صادرکننده است و دیگری اخذ مجوز از معاونت معدنی که امکان داشت مورد قبول واقع نشود. با توجه به اینکه دولت پیشنهاد داده بود، ممنوعیت کامل اعمال شود و صادرات سنگ آهن صفر شود این تصمیم اعلام شد تا تمام راه‌ها برای صادرات بسته شود هرچند که تصمیم درستی نیست.

رئیس انجمن سنگ آهن ایران افزود: ما نیز با خام فروشی مخالفیم و اولویت را بازار داخل می‌دانیم اما سنگ آهن یک کلمه عام است و برخی از عیارها مصرف داخل ندارد و با توقف صادرات این طیف از سنگ آهن و معادن آن به تعطیلی کشیده می‌شوند. برای مدیریت تأمین سنگ آهن موردنیاز واحدهای داخلی راهکارهای بهتر و عملی‌تری هم وجود دارد تا نه کسی ضرر

چندی پیش وزارت صنعت، معدن و تجارت در راستای حمایت از زنجیره فولاد و صنایع پایین‌دستی، صادرات سنگ آهن، کنسانتره و گندله که مورد استفاده تولیدکنندگان فولاد کشور قرار نمی‌گیرد را، صرفاً با اخذ مجوز از معاونت امور معادن و صنایع معدنی این وزارتخانه و پرداخت عوارض مجاز دانست، البته معدنی‌ها مدت زیادی است که برای صادرات با موانع مواجه هستند. این سازمان اعلام کرد به منظور حمایت از تولیدکنندگان فولاد و ضرورت توجه به ارزآوری زنجیره تولید این محصولات، هرگونه صادرات سنگ آهن، کنسانتره و گندله صرفاً در شرایطی مجاز خواهد بود که نیاز تولیدکنندگان فولاد کشور تأمین شده باشد. بر این اساس، صادرات اقلام مذکور صرفاً با مجوز معاونت امور معادن و صنایع معدنی وزارت صنعت، معدن و تجارت و با پرداخت عوارض امکان‌پذیر خواهد بود. با توجه به اینکه وزارت صمت مدت زیادی است که بر صادرات سنگ آهن نظارت و ممنوعیت دارد، تأثیر این تصمیم را از مهرداد اکبریان،



سنگ آهن ماده اوليه توليد

کنسانتره و فولادسازي

است و تضعيف اين بخش

از زنجيره مي تواند تضعيف

کل زنجيره را به دنبال

داشته باشد

نمی دهند که بورس به وظیفه ذاتی خود عمل کند.

وی گفت: تمامی ارجحیت بورس نسبت به سایر بازارها به شفافیت آن است ولی اگر شفافیت و آزادی عمل را از این بازار بگیری دیگر هیچ چیز برای آن باقی نمی ماند ولی وقتی از میزان عرضه گرفته تا خریداران را به صورت دستوری کسانی دیگر مشخص می کنند طبیعتاً مشکلی را بورس حل نخواهد کرد.

اکبریان اظهار نمود: اگر بورس را به عنوان ابزار بازار آزاد مدنظر قرار بدهیم و حداقل ۷۰ درصد بازار سنگ آهن، کنسانتره، گندله، فولاد، شمش و مقاطع فولادی در بورس عرضه شوند، تالار شیشه ای به تنهایی کفایت این را دارد که وظیفه تنظیم بازار و استفاده از مکانیزم سنتی عرضه و تقاضا را در کشور به راحتی اجرا و به راحتی دست مصرف کننده واقعی برسد.

وی با بیان این که عوارض صادراتی تنها مختص به سال ۹۸ بود، تأکید کرد: در سال جاری وزارت صمت عوارض صادراتی غیرقانونی از صادرکنندگان سنگ آهن دریافت می کند به همین دلیل تصمیم گرفتیم به دیوان عالی عدالت اداری شکایت کنیم ولی این نهاد به ما اعلام کرد درست است که وزارتخانه حق تعیین چنین عوارضی را نداشته است ولی چون سران سه قوه این موضوع را تعیین کرده اند، ایرادی به این امر وارد نیست.

اکبریان در پایان تأکید کرد: نحوه قیمت گذاری و سیاست های دولت مبنی بر کاهش صادرات محصولات معدنی و زنجیره فولاد ضربه سنگینی به بخش معدن کشور وارد می کند که برای احیای مجدد آن باید هزینه هنگفتی پرداخت شود.

وی افزود: تولیدکنندگان را به بهانه خام فروشی از صادرات منع کرده اند و اگر هم اجازه این کار را بدهند تولیدکننده باید از هفت خان رستم بگذرد و مالیات سنگینی نیز پرداخت کند و به صورت کلی تولیدکنندگان نمی توانند به بازار خارجی فکر کنند.

رئیس انجمن سنگ آهن ایران تصریح کرد: باین حال بازار داخل برای جذب محصولات تولیدکنندگان فراهم است، یعنی اگر تولیدکننده ای سنگ آهن داشته باشد علاوه بر شرکت ذوب آهن، کنسانتره سازهایی هستند که این محصول را خریداری کنند. ولی قیمت خرید فعلی سنگ آهن جوابگوی هزینه های سرسام آور تولید نیست اما اگر صادرات انجام می شد طبیعتاً با توجه به افزایش نرخ ارز و حتی ارزش نیمایی کاملاً تولید و استخراج صرفه اقتصادی داشت چون قیمت های جهانی نیز با افزایش خوبی روبرو بوده است.

این مقام مسئول اظهار کرد: اگر سنگ آهن، کنسانتره یا گندله را به کشورهای دیگر صادر کنیم قیمتش نسبت به قیمت های خرید در داخل کشور ۴۰ درصد بیشتر است بنابراین ۴۰ درصد زیر قیمت جهانی محصول خود را به خریداران داخلی می فروشیم.

اکبریان یادآور شد: سنگ آهن ماده اوليه توليد کنسانتره و فولادسازي است و تضعيف بخشی از این زنجيره می تواند تضعيف کل زنجيره را به دنبال داشته باشد.

وی تصریح کرد: تصمیم عادلانه می تواند آرامش را حداقل برای یک سال به کل زنجیره بازگرداند اما هرگونه راهکار اشتباه می تواند به ظهور بازارهای سیاه دامن بزند، خواسته انجمن سنگ آهن ایران نسبت به همکاران فولادی این است که وقتی شما شمش فولاد را با قیمت های جهانی به فروش می رسانید چطور انتظار دارید دیگر صنایع معدنی با افت ۴۰ درصدی نسبت به بازارهای جهانی محصول خود را به شما بفروشند.

رئیس انجمن سنگ آهن ایران در خصوص عرضه سنگ آهن در بورس نیز بیان داشت: هم سنگ آهن و هم کنسانتره و گندله در بورس عرضه می شود و اگر بورس کارکرد اصلی خود را داشته باشد می تواند مشکلات این حوزه را حل کند لکن اجازه

اکبریان در پاسخ به این سؤال که چه کسی تشخیص دهد چه میزان صلاحیت صادرات دارد افزود: معاونت معدنی مسئولیت این موضوع را به عهده بگیرد و سازوکار درست و قوی تری برای مجوزهای صادراتی لحاظ کند و در این راستا از همفکری تشکل ها استفاده کند. از طرف دیگر سیاست های دولت تولیدات معدن را به فروش داخلی وابسته کرده است و به همین دلیل افت و خیزهای عرضه و تقاضا در بازار کشور، تولید را تحت تأثیر قرار می دهد اما به طور طبیعی در سال جاری با کاهش تولید مواجه هستیم.

رئیس انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان سنگ آهن ضمن اشاره به صادرات این محصولات ادامه داد: نه تنها سنگ آهن و فولاد بلکه در سایر محصولات در بخش صادرات با مشکل روبرو شده ایم. با توجه به شیوع بیماری کرونا در جهان و محدود شدن ارتباطها بین فروشندگان و خریدار بخش صادرات با رکود مواجه شده است و برای رفع آن باید تصمیماتی مناسب با شرایط فعلی اتخاذ شود.

رئیس انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان سنگ آهن ایران تأکید کرد: اصلاح قوانین دست و پاگیر می تواند مشکلات بخش خصوصی را کم کند.

از طرفی استقبال نکردن کارخانجات تولید فولاد کشور از تمام ظرفیت سنگ آهن داخلی و از طرف دیگر جلوگیری از صادرات این محصولات، نمایانگر سنگی بزرگ جلو پای معدن کاران است.



با خام فروشی مخالفیم

و اولویت را بازار داخل

می دانیم اما سنگ آهن یک

کلمه عام است و برخی

از عبارها مصرف داخل

ندارد و با توقف صادرات

این طیف از سنگ آهن و

معدن آن به تعطیلی کشیده

می شوند

روی قهریه به صادرکنندگان پر سابقه نشان ندهید



کیومرث کرمانشاهی

دبیر سندیکای لوله و پروفیل فولادی

با این وجود، استراتژی‌های انتخاب شده از سوی سیاست‌گذاران در مسیر صادرات، چندان دلگرم‌کننده نیستند.

وی در خصوص موضوع بازگشت ارز صادرکنندگان عنوان کرد: نگاه ما این است که صادرکنندگان ریشه‌داری که سالیان سال سابقه صادرات و ارزآوری در

کند و در همین راستا کشور به سمت صادرات غیرنفتی سوق داده شود. در این شرایط نقش معدن و صنایع معدنی می‌تواند بیش‌ازپیش پررنگ شود. صنایع لوله و پروفیل در این زنجیره نقش مهمی در ایجاد ارزش‌افزوده در حوزه اشتغال و در نهایت صادرات و ارزآوری داشته و جزو صنایع تکمیلی و پایین‌دستی محسوب می‌شود به همین دلیل در تکمیل زنجیره و افزایش ارزش‌افزوده بیشتر مؤثر عمل می‌کند، این حوزه از جمله بخش‌هایی است که می‌تواند به نحو مطلوب در سال جهش تولید و در زمانی که کشور با انواع محدودیت‌های تجاری، تحریم و تشدید تحریم‌ها مواجه است کمک قابل توجهی کند. امسال از سوی رهبر معظم انقلاب با عنوان جهش تولید نام‌گذاری شده و تحقق این شعار همواره از سوی مسئولان یادآوری می‌شود. در همین حال، تحقق جهش تولید به الزاماتی نیاز دارد. از جمله آنکه باید مقدمات اولیه برای حرکت در مسیر تولید فراهم شود و صادرات یکی از الزامات در مسیر تحقق جهش تولید است.

اکنون برنامه سندیکا تأمین نیاز بازار داخلی است و سپس رویکرد صادراتی که با توجه به ارزش‌افزوده و اشتغال مورد تأکید قرار دارد. این اهدافی است که کرمانشاهی، دبیر سندیکای لوله و پروفیل فولادی به‌عنوان خط مشی این سندیکا مطرح کرده است. در ادامه گفتگوی ایشان با فصلنامه پیام‌آوران معدن نامه را می‌خوانید.

کرمانشاهی در این گفتگو مطرح کرد: امسال برای تولید و صادرات با توجه به اوضاع و احوال اقتصادی کشور سال متفاوتی است؛ مشکلات خارجی همچون تحریم و تشدید آن‌ها به‌صورت پیاپی، اپیدمی بیماری کوئید ۱۹ و بحرانی که در اثر وقوع آن به وجود آمده و دوران پسا کرونا و تشدید رکود در عرضه و تقاضای جهانی، صادرات را تحت‌الشعاع قرار داده و در این بین برخی عوامل داخلی مزید بر علت شده است. قوانین دست‌وپا گیر صادراتی، بخشنامه‌های خلق‌الساعه و تعهدات ارزی مواردی است که باید رفع شده و فضا را برای صادرکنندگان تسهیل



قوانین دست‌وپا گیر

صادراتی، بخشنامه‌های

خلق‌الساعه و تعهدات

ارزی مواردی است که باید

رفع شده و فضا را برای

صادرکنندگان تسهیل کند

و در همین راستا کشور به

سمت صادرات غیرنفتی

سوق داده شود





بالغبر ۱۶۰ کارخانه لوله و

پروفیل فولادی عضو این

سندیکا در قالب صنعت

تکمیلی پایین‌دستی فعالیت

دارند که ۵۰ تا ۶۰ هزار

شغل مستقیم و حدود ۵۰۰

هزار شغل غیرمستقیم

قابل تخمین است؛ بنابراین

اگر مواد اولیه این

تولیدکنندگان تأمین نشود

مشکلات غیر قابل جبرانی به

بار خواهد آمد

محدود شده است. بدون تردید در چنین شرایطی می‌توان با بهره‌گیری از صادرات غیرنفتی، بخشی از نیاز کشور به ارز را تأمین کرد. در توسعه صادرات، حلقه‌های پایین‌دست صنایع مادر مانند فولادسازی و صنایع تکمیلی باید مورد توجه باشند. چنانچه این صنایع حمایت شوند می‌توانند بخشی از درآمدهای نفتی کشور را جبران کنند. در چنین شرایطی، مسئولان دولتی می‌توانند با تسهیل تولید همان‌طور که پیش‌تر هم به آن اشاره شد، ایجاد شرکت‌های مدیریت صادرات و... تحقق اهداف یادشده را تسریع بخشند.

کرمانشاهی در ادامه افزود: در سندیکای لوله و پروفیل فولادی پیشنهاد این است با کمک اعضاء شرکت مدیریت صادراتی ایجاد کنیم و شرکت‌هایی که صادراتی نیستند و نیاز به بازاریابی و مذاکره دارند را حمایت کنیم که البته لازمه آن فضای آرام در بازار است.

وی به تفضیل در خصوص این شرکت مطرح کرد: طبق مطالعاتی در کشورهای توسعه‌یافته دریافتیم، این کشورها مثل، ژاپن، چین و کره شرکت‌هایی مدیریتی صادراتی (EPC) ایجاد کرده‌اند که با مذاکره و بازاریابی سهم صادراتی زیرمجموعه‌های خود را در بازار جهانی افزایش می‌دهند. ما نیز با ثبت این

کشور داشته‌اند و همواره ارز را به چرخه تولید برگردانده‌اند نباید با روی قهریه و نظارت‌های این‌چنینی مواجه شوند، چراکه تنها نتیجه این رفتارها خروج آن‌ها از چرخه صادرات و در نهایت تولید است این روال باید برخی صادرکنندگان یک‌بار مصرف تازه‌وارد که از شرایط سوءاستفاده کرده‌اند اعمال شود.

کرمانشاهی با تأکید بر رفع چالش‌های موجود در مسیر فعالیت صادرکنندگان محصولات لوله و پروفیل فولادی و تأثیر آن در تحقق جهش تولید اظهار کرد: باید برنامه مدون و معینی برای هر گروه کالایی داشته باشیم و جلوی بخشنامه‌های خلق‌الساعه گرفته شود تا با برنامه بلندمدت به سمت صادرات بیشتر حرکت کنیم. در همین شرایط نیز شاهد صادرات هستیم اما متأسفانه بحث‌هایی همچون بازگشت ارز مسیر را سخت کرده است بعلاوه اینکه تأمین مواد اولیه نیز از مهم‌ترین چالش‌های فعالان صنعتی است این چالش‌ها در حالی وجود دارند و روند فعالیت تولیدکنندگان را متأثر می‌کند که این صنعت از اثرگذاری بالایی در اشتغال آفرینی برخوردار بوده و فعالیت آن به‌منزله تکمیل زنجیره ارزش افزوده است. چنانچه تولید در این صنایع رونق یابد، این ظرفیت را دارند که با صادرات، نقش ویژه‌ای در ارزآوری هم داشته باشند؛ بنابراین باید تا جایی که امکان دارد از خام‌فروشی در زنجیره فولاد جلوگیری شده و تولید محصول نهایی با ارزش افزوده بیشتر تسهیل شود. تأمین نیاز صنایع پایین‌دستی باید در اولویت واحدهای بالادستی باشد تا بدین ترتیب برخی کمبودها در این حوزه برطرف شود.

وی در ادامه تأکید کرد: می‌توان با اقداماتی مانند تأمین تسهیلات و نقدینگی و همچنین حمایت از صادرات و بازاریابی بین‌المللی از تولیدکنندگان حمایت کرد. همچنین از سازمان توسعه و تجارت به‌عنوان متولی توسعه صادرات انتظار می‌رود شرایط فروش در کشورهای دیگر و حداقل‌ها را در این باره فراهم کند. در چنین شرایطی، تولیدکنندگان می‌توانند با آرامش خاطر نسبت به فروش محصولات خود به تولید ادامه دهند. صادرات محصولات نهایی از اهمیت ویژه‌ای برای کشور برخوردار است، چراکه در موقعیت کنونی صادرات نفت کشور و ارزآوری حاصل از آن به‌شدت

شرکت تجاری برای شرکت‌های صنایع خودمان که صادرکننده نیستند فضای را فراهم خواهیم کرد که به سمت صادرات محوری قدم بردارند تا در بازارهای جهانی و نمایشگاه‌های خارجی حضور یابند و بتوانند با سفارتخانه‌ها و رایزن‌های بازرگانی ارتباط بگیرند.

دبیر سندیکای تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی در پایان گفت: با وجود اینکه فقط حدود یک سال از عمر دولت باقیمانده، امکان اجرای اقدامات مختلفی از سوی متولیان امر وجود دارد تا بدین ترتیب شرایط تولید در صنایع گوناگون تسهیل شود. کما اینکه رهبر معظم انقلاب نیز چندی پیش تأکید کردند که دولت‌ها در شروع دوره فعالیت خود برای یک دوره ۹۰ روزه برنامه می‌دهند. حال در پایان عمر فعالیت خود می‌توانند برای زمان باقیمانده که قابل توجه هم هست برنامه‌هایی بچینند و اقدامات قابل توجهی را اجرایی کنند. به‌علاوه آنکه، تولید و فعالیت اقتصادی در کشور ما با چالش‌های جدی روبه‌رو است؛ بنابراین از متولیان امر انتظار می‌رود با ایجاد ثبات و آرامش در حوزه تولید و تجارت، از روند فعالیت این تولیدکنندگان نیز حمایت کنند.

کرمانشاهی در بخش دیگری از سخنانش با اشاره به اینکه ارزآوری توسط صنایع پایین‌دستی از خام‌فروشی جلوگیری می‌کند، گفت: بالغبر ۱۶۰ کارخانه لوله و پروفیل فولادی عضو این سندیکا در قالب صنعت تکمیلی پایین‌دستی فعالیت دارند که ۵۰ تا ۶۰ هزار شغل مستقیم و حدود ۵۰۰ هزار شغل غیرمستقیم قابل تخمین است؛ بنابراین اگر مواد اولیه این تولیدکنندگان تأمین نشود مشکلات غیرقابل جبرانی به بار خواهد آمد.

دبیر سندیکای تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی ایران گفت: امروز حدود یک میلیارد دلار ظرفیت صادراتی این بخش است که به دلیل تأمین نشدن مواد اولیه تاکنون از این ظرفیت بهره‌برداری نشده است.

وی در آخر عنوان کرد: اکنون برنامه سندیکا تأمین نیاز بازار داخلی است و سپس رویکرد صادراتی که با توجه به ارزش افزوده و اشتغال مورد تأکید قرار دارد.

خام فروشی را معنا کنیم



رضا شهرستانی

عضو هیئت‌مدیره انجمن
تولیدکنندگان فولاد



تعطیل شده و بازارهای جهانی با کمبود برخی مواد اولیه فولاد مواجه است. این موضوع روی روند تولید فولاد در برخی کشورها اثرگذار بوده و شمش فولاد که به خاطر کرونا در اوایل سال از حدود ۳۸۰ دلار به ۳۲۰ دلار رسیده بود، در حال حاضر در محدوده ۴۱۰ دلار معامله می‌شود. لذا اگر محدودیتی در صادرات فولاد انجام نشود، شرکت‌های فولادی فرصت خوبی برای صادرات خواهند داشت و سود خوبی هم از صادرات فولاد کسب کنند. اگر سیاست‌گذاران داخلی چوب لای چرخ صادرکنندگان نگذارند، صنعت فولاد به راحتی می‌تواند ۱۵ میلیون تن مازاد محصول خود را روانه بازارهای صادراتی کند و از این بابت هیچ مشکلی وجود ندارد. مداخله‌های وزارت صمت در روند صادرات محصولات فولادی، نگرانی‌هایی در بازار ایجاد کرده که احتمالاً موجب ترس سهامداران هم شده است. به هر حال سهامداران هر صنعتی به دنبال حداکثر سود هستند و در شرایطی که کشور درگیر مشکلات ناشی از تحریم‌ها و کرونا است، باید دست تولیدکنندگان

در شرایط فعلی کشور باید هم لحاظ شود اما برای این روال باید استراتژی چیده شود و برای هر شرکت متناسب با کیفیت کالا، لوکیشن کارخانه و میزان فاصله با آب‌ها و ... برای صادرات برنامه ریزی شود. در حال حاضر جایی برای نگرانی بابت کاهش سودآوری شرکت‌های فولادی وجود ندارد. چشم انداز قیمت جهانی فولاد مثبت است؛ چرا که چین در حال تولید کامل است. این در حالی است که به خاطر شیوع کرونا، برخی معادن



وزارت صمت صادرات را

محدود کرده است و در

فرآیند صادرات ابتدا باید

کالا در بورس ارائه شود و

تک به تک مجوز صادرات

داشته باشد که چوب لای

چرخ صادرات است

در شرایطی که کشور درگیر مشکلات ناشی از تحریم‌ها و کرونا است، باید دست تولیدکنندگان در صادرات باز باشد تا هم شرکت‌ها و هم اقتصاد کشور از ارزآوری صنعت فولاد منتفع شوند. در این خصوص گفتگویی با عضو هیئت‌مدیره انجمن تولیدکنندگان فولاد داشتیم.

رضا شهرستانی در گفت‌وگو با پیام آوران معدن نامه، در خصوص مشکلات سر راه صادرکنندگان فولادی عنوان کرد: وزارت صمت صادرات را محدود کرده است و در فرآیند صادرات ابتدا باید کالا در بورس ارائه شود و تک به تک مجوز صادرات داشته باشد که چوب لای چرخ صادرات است. در این شرایط که یکی از بحران‌های اصلی کمبود ارز است صادرات باید تسهیل شود و این روال فعلی به صلاح مملکت نیست چراکه با مشکلات تحریم کشورهای دیگر به‌عنوان جایگزین به‌جای ایران برای تقاضا هستند و قوانین داخلی ما را برای حضور پررنگ‌تر در بازارهای بین‌المللی تضعیف می‌کند. ما مخالف بازگشت ارز و تعهدات پرداختی‌های ارزی حاصل از صادرات نیستیم که در



در شرایطی که کشور درگیر

مشکلات ناشی از تحریم ها

و کرونا است، باید دست

تولیدکنندگان در صادرات

باز باشد تا هم شرکت

ها و هم اقتصاد کشور

از ارزآوری صنعت فولاد

منتفع شوند

اند و تمایلشان این است که شمش وارد کنند. در مورد ذوب آهن هم می بینیم که با وجود اینکه هم شمش تولید می کند و هم میلگرد تمایلش این است که به امارت شمش بفروشد تا میلگرد زیرا شمش تعرفه ندارد ولی میلگرد تعرفه سنگینی دارد و به زیان ذوب آهن خواهد بود و پولی که به دست می آورد کمتر از پولی است که از فروش شمش عایدش می شود. از طرفی ۹۳ درصد فولاد کشور در بخش ذوب است و فقط ۷ درصد نورد، لذا باید این مسائل در تعریف ما از خام فروشی مشخص شود. عضو هیئت مدیره انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران در خاتمه درباره آینده این صنعت کشور گفت: به علت اینکه صنعت فولاد یک صنعت مادر است و به لطف خدا ما سال به سال شاهد رشد دو رقمی در این صنعت بوده ایم و از طرفی بومی سازی را شروع کردیم و در بخش توسعه هم موفق بوده ایم؛ می توانیم به آینده این صنعت بسیار خوش بین باشیم زیرا این صنعت می تواند ارز خوبی به کشور برگرداند و جایگزین نفت شود؛ نفتی که با کاهش قیمت روبروست. لذا آینده فولاد ایران آینده بسیار مثبتی است و ما باید این راه را ادامه دهیم. همانگونه که زمانی بود که ما دومین وارد کننده فولاد در دنیا بودیم و امروز به دهمین صادرکننده دنیا تبدیل شده ایم و با چشم انداز ۵۵ میلیون تن در ۱۴۰۴ می توانیم به جایگاه پنجم یا ششم تولیدکنندگان فولاد دنیا برسیم و حتی به سومین صادرکننده فولاد تبدیل شویم.

است گرفته شود با تغییرات جزئی و با اهداف بلند مدت باشد تا شرایط بازار را با التهاب روبرو نکند که این التهابات فقط باعث ایجاد رانت های هنگفت برای عده بسیار کمی خواهد شد.

شهرستانی همچنین در مورد موافقت انجمن با عدم خام فروشی صحبت کرد و گفت: ما هم عقیده داریم باید جلوی خام فروشی گرفته شود ولی باید خام فروشی را معنا کنیم. به عنوان مثال آیا فروش شمش، خام فروشی حساب می شود یا خیر؟ ما اعتقاد داریم چون شمش برای ما ارزش افزوده ایجاد می کند به آن خام فروشی نمی گویند. حرف ما هم این است که مثلاً اگر شرکتی می خواهد شمش را به میلگرد تبدیل کند و میلگرد را صادر کند باید حداقل قیمت میلگرد صادراتی ۱۱ درصد بیشتر از شمش صادراتی باشد. اگر کمتر باشد این اشتباه محض است و خیانت به این کشور است که محصولی صادر کند که با صرف انرژی بالاتر و هزینه تولید شده بیشتر، آورده کمتری از صادرات شمش برای کشور داشته باشد. همچنین خیلی از کشورها به ۲ علت کارخانه های نوردی دارند: یک نسبت به ذوب سرمایه خیلی کمتری می خواهد دوم مصرف انرژی کمتری نیاز دارد لذا تمایلشان این است که شمش را وارد کنند و هر نیازی که در کشورشان وجود دارد را خودشان تولید کنند و هزینه نگهداری کمتری برای انواع محصولات نوردی بپردازد و بر اساس نیاز بازار خودش آن را تولید کند. لذا خیلی از کشورها برای حمایت از بخش نورد برای محصولات نوردی تعرفه سنگینی گذاشته

در صادرات باز باشد تا هم شرکت ها و هم اقتصاد کشور از ارزآوری صنعت فولاد منتفع شوند. امسال تولید فولاد داخلی از مرز ۳۰ میلیون تن فراتر خواهد رفت؛ این در حالی است که نیاز بازار داخل حداکثر ۱۵ میلیون تن خواهد بود؛ بنابراین آزادسازی صادرات موجب کمبود بازار داخل نخواهد شد. البته ممنوعیت صادرات اسلب به دلیل آنکه این محصول در شرکت های تولیدکننده نورد بعنوان مواد اولیه کاربرد دارد، منطقی بوده؛ اما هیچ توجیهی ندارد که صادرات و محصولات فولادی نهایی خصوصاً فولادهای ساختمانی را محدود کنیم. فقط باید قیمت محصولات فولادی از قیمت شمش فولاد صادراتی بالاتر باشد.

سید رضا شهرستانی عضو هیئت مدیره انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران از درخواست این انجمن از وزارتخانه صمت خبر داد و گفت: درخواست ما از وزارتخانه صنعت، معدن و تجارت این است که بگذارند سازو کارهای قیمت گذاری در این صنعت بر اساس عرضه و تقاضا پیش برود، چرا که اقدامات دستوری و فشار آوردن فقط باعث ایجاد رانت و سوء استفاده برای عده ای شده و سودی برای مصرف کننده نهایی نخواهد داشت، راه حل برای کنترل قیمت این است که عرضه به قدری زیاد شود که اختلاف بین قیمت بورس و کالای نهایی کم شود و با عرضه زیاد با قیمت مناسب فرصت سوء استفاده از دلان گرفته شود. همچنین پیشنهاد می کنیم تصمیمات افراطی و تفریطی گرفته نشود و اگر تصمیمی قرار



با بخش خصوصی در راستای ایفای تعهدات ارزی مدارا شود



امیر حسین کاوه

مدیرعامل گروه صنعتی
سدید

این وزارتخانه مهم، در اولویت‌های سال جهش تولید برنامه‌های مختلفی را جهت رفع موانع و رشد تولید در صنایع منتخب، تدوین نموده و در حال اجرا می‌باشد؛ اما آنچه در این مقطع زمانی مهم جلوه می‌نماید پرهیز از ابلاغ بخشنامه‌های است که بدون مشورت با بخش خصوصی، در نهایت سبب دست اندازهای تولید و خصوصاً صادرات غیرنفتی محصولات نهایی زنجیره‌های تولیدی می‌گردد. مهم‌ترین موضوع در این خصوص نیز تسهیل شرایط صادراتی و مدارا با بخش خصوصی در راستای ایفای تعهدات ارزی است. هرچند در این خصوص مصوبات نهایی و ابلاغیه‌های مرتبط، می‌بایست در نهایت از سوی بخش خصوصی تمکین گردد اما تعامل بیشتر با بخش خصوصی در نهایت منتج به خروجی مناسب‌تری خواهد گردید. این فعال صنعت فولاد افزود: تولیدکنندگان صادرات گرا، همواره در دوران تحریم با مشکلات متعددی روبرو هستند که مهم‌ترین آن‌ها نوسانات نرخ ارز و تأثیر آن در تهیه مواد اولیه

در این خصوص گفتگویی با امیرحسین کاوه، مدیرعامل گروه صنعتی سدید داشتیم.

کاوه در خصوص اولویت‌های اقداماتی که وزارت صمت در راستای توسعه صادرات غیرنفتی باید انجام دهد چنین گفت: در برهه کنونی اولویت قرار داشتن صادرات غیرنفتی بر هیچ کسی پوشیده نیست و بارها در این خصوص صحبت شده است. وزارت صمت نیز توسط حوزه طرح و برنامه خود به عنوان مغز افزار



میزان صادرات این صنعت

در سال گذشته ۵۰۰

میلیون یورو برآورد شده و

چنانچه مواد اولیه موردنیاز

این صنایع با قیمت مناسب

تأمین شود، امکان رشد

صادرات آن نیز وجود دارد

صادرات یکی از لازمه‌های توسعه صنایع گوناگون به‌شمار می‌رود و تأثیر بسزایی در رشد ارزآوری دارد؛ از این رو جایگاه ویژه‌ای را به خود اختصاص داده و باید مورد توجه قرار گیرد. با این وجود تأمین نیاز داخلی کشور باید در اولویت قرار گیرد و از صادرات مواد خامی که امکان استفاده از آن‌ها در کشور وجود دارد، جلوگیری شود. صادرات محصولات فولادی در مقام محصولات نهایی این صنعت باید مورد توجه باشد و با اجرای اقدامات مختلف از توسعه و رشد آن حمایت شود. در حال حاضر در کشور ما بیش از ۶۰۰ گروه از انواع محصولات لوله و پروفیلی تولید می‌شود و توجه به این نکته ضروری به نظر می‌رسد که ظرفیت تولید در این صنعت به‌مراتب بیشتر از نیاز کشور است؛ بنابراین باید مازاد نیاز، صادرشده و از این روند حمایت شود. میزان صادرات این صنعت در سال گذشته ۵۰۰ میلیون یورو برآورد شده و چنانچه مواد اولیه موردنیاز این صنایع با قیمت مناسب تأمین شود، امکان رشد صادرات آن نیز وجود دارد.



مواد اولیه، بالا بودن نرخ فروش مواد اولیه حتی بیشتر از قیمت‌های جهانی به بازار داخل و نیز کاهش سرمایه در گردش مورد نیاز تولیدکنندگان می‌باشد. پیش از این نیز بارها اعلام شده است در صورت دسترسی تولیدکنندگان لوله و پروفیل به مواد اولیه با قیمت مناسب، امکان ارزآوری بیش از یک میلیارد دلار نیز وجود دارد.

مدیرعامل گروه صنعتی سدید در آخر عنوان کرد: مسئولان تنظیم بازار، مسئولان امورات اقتصادی و دارایی و مدیران بورسی باید ثبات تصمیم‌گیری و دوری از عوض کردن زود به زود دستورالعمل‌های اجرایی را آویزه گوش خود کنند. در شرایط حال حاضر می‌بایست بروکرهای زائد در خصوص صادرات و حتی واردات مواد اولیه برای ساخت محصولات نهایی زنجیره‌ها که سبب افزایش ارزش افزوده می‌گردند، مرتفع گردد و مسئولان همه رده‌های اجرایی کشور، در مسیر تسهیل بهره‌مندی تولیدکنندگان از مواد اولیه، گام‌های بیشتری بردارند.



میزان صادرات این صنعت

در سال گذشته ۵۰۰

میلیون یورو برآورد شده و

چنانچه مواد اولیه موردنیاز

این صنایع با قیمت مناسب

تأمین شود، امکان رشد

صادرات آن نیز وجود دارد

و پروفیل فولادی و میزان ارزآوری این بخش را چنین عنوان کرد: لوله و پروفیل ظرفیت صادراتی بالایی دارد بطوریکه در سال ۹۷ با صادرات ۷۵۰ هزار تنی چند صد میلیون دلار درآمدزایی ارزی برای کشور ایجاد شد در سال ۹۸ رقم صادرات حدود ۴۰۰ هزار تن رسید و با سخت‌تر شدن شرایط صادرات این رقم به حدود ۱۰۰ هزار تن در نیمه نخست سال جاری کاهش پیدا نموده که خود نشانگر مشکلات تولیدکنندگان در حوزه تأمین

موردنیاز و همچنین چگونگی برگشت ارز حاصل از صادرات می‌باشد. وزارت صمت در این خصوص می‌تواند از طریق برگزاری جلسات مرتبط با متولیان حوزه مالیاتی کشور و بیان معضلات تولیدکنندگان، کاهش مالیات تا سطح ۵ درصد را در دستور کار خود قرار داده و همچنین استرداد مالیات بر ارزش افزوده صادرکنندگان را که منوط به رفع تعهدهای ارزی است را در ستاد رفع موانع تولید مورد بررسی بیشتر قرار دهد. ضمن آنکه با تدوین پروتکل‌های مشترک با بازارهای ۱۵ کشور همسایه و نیز کشورهای چین و هند به‌عنوان مقاصد صادراتی، نسبت به تسریع در روندهای صادراتی تلاش نموده و با همکاری وزارت امور خارجه، رایزنان تجاری قوی در بازارهای هدف را مشغول فعالیت نماید. بررسی چگونگی ایجاد خطوط مشترک مالی، تهاتر کالایی و تسهیل شرایط واردات در مقابل صادرات با همکاری بانک مرکزی در ستاد رفع موانع، می‌تواند راهگشا باشد. کاوه ظرفیت صادرات در بخش لوله



از کاهش ارزش پول ملی به نفع صادرات استفاده کنیم



کیوان جعفری طهرانی
کارشناس ارشد بازارهای
بین الملل

پول این مسئله را به چانه زنی می کشانند. آنچه مسلم است فشار این چانه زنی به فروشنده وارد می شود و در نهایت به اجبار مجبور به پذیرش هستند. در این میان با توجه به اینکه هم بخش معدن و هم فولاد هر دو از درجه اهمیت بالایی برخوردارند و زنجیره وار به هم مرتبطند، از این رو فعالیت صادراتی در هر دو بخش می تواند برای بازرگانان حائز اهمیت باشد. اگرچه روال فعالیت بازرگانی در حوزه معدنی زنجیره ارزش نسبت به بخش فولادی تفاوت هایی دارد؛ در حوزه فولاد، قیمت جهانی و بنچ مارک علی القاعده رفرنس جهانی مدنظر فعالان حوزه قرار می گیرد و از این رو در کار بازرگانی می توان با مذاکره بیشتر با خریداران آنها را مجاب کرد که قیمت جهانی را به عنوان مرجع ملاک نظر خود قرار دهند.

وی افزود: تفاوت دیگر در مورد صادرات محصولات معدنی این است که عایدی صادرکنندگان مواد معدنی این بخش از زنجیره بسیار کمتر از آن چیزی است که تصور می شود؛ به طوری که حتی به واسطه این عایدی قادر نیستند که در فرآیندهای

پول ملی کنترل شده نیست، نباید فراموش کرد که نوسانات ارز به شدت خسارت آور است. باید توجه داشت خریداران خارجی که کالای ایرانی می خرند به طور کامل در جریان آنچه برای اقتصاد کشور در شرایط تحریم های ظالمانه رخ می دهد، هستند. به این صورت که آنها اطلاعات لازم را از طریق صرافی ها هنگام انجام مبادلات پولی کسب می کنند و وقتی روند ارزش ریال را به سمت کاهش ببینند با تضعیف ریال، در نوبت های آتی خرید خود هنگام پرداخت



خریداران خارجی وقتی

روند ارزش ریال را به

سمت کاهش ببینند با

تضعیف ریال، در نوبت های

آتی خرید خود هنگام

پرداخت پول این مسئله را

به چانه زنی می کشانند

در تمامی کشورهای دنیا زمانی که کاهش ارزش واحد پول ملی رخ می دهد، فرصتی مناسب برای بهره گیری صادرکنندگان از مابه التفاوت پول داخلی و ارز بین المللی ایجاد می شود. در سال های اخیر کشورهایی نظیر چین و ژاپن (در اوایل دهه ۲۰۰۰ تا ۲۰۱۰ میلادی) از این روش برای کاهش ارزش پول ملی استفاده می کردند. این در حالی بود که در آن زمان ژاپن دومین رکن اقتصادی جهان به شمار می رفت و چین از آن جلو نژده بود. چین با به کارگیری روش کاهش ارزش یوان حجم صادرات خود را با افزایش چشمگیری همراه کرد که این روش در دو سال اخیر بارها مورد اعتراض آمریکا قرار گرفت.

دکتر جعفری طهرانی، کارشناس ارشد بازارهای بین الملل با این نگاه که باید چالش ها به فرصت تبدیل شود و از کاهش ارزش پول ملی به نفع صادرات استفاده کنیم، تشریح کرد: این رویداد در مواردی که از کنترل دولت ها خارج باشد به طور حتم روی صادرات ملی یک کشور تأثیر منفی می گذارد؛ اما در مورد ایران بروز این رویداد با توجه به اینکه کاهش ارزش





**اخيراً مشاهده می‌شود
که بسیاری از کشتی‌های
ایرانی حامل کلینکر، فولاد
و محصولات نظیر مشتقات
سنگ‌آهن برای تخلیه بار
دچار مشکل شده‌اند. این
مسئله بیشتر در صادرات
محصولات معدنی اثرگذار
است**

روز این قبیل محصولات، برای خرید و انبار کردن این محصولات دارد. استدلال تجار در این برهه از اقتصاد این است که پول ملی در حال ضعیف شدن است و بر این باورند که اگر به‌جای حفظ پول، کالایی را خرید و انبار کنند، بهتر است. از طرفی لزوماً نتایج معاملات در بورس کالا نیز به مصرف مستقیم در ساخت و ساز نمی‌رسد. مدتی است شاهد آن هستیم که قیمت ملک رونق پیدا کرده، اما ساخت و ساز روال و رواج همیشگی را ندارد. به همین دلیل است که دولت کنترل بازار فولاد را به بهانه اینکه بازار داخل تشنه فولاد است در اختیار گرفته است. به عقیده من این اقدام صحیح نیست، چرا که چینی‌ها اکنون به خرید فولاد تمایل نشان می‌دهند. از این باب نمی‌توان مطمئن بود که چین همیشه درخواست خرید داشته باشد. آخرین بار صادرات فولاد ایران به چین که می‌توان



**آخرین بار صادرات فولاد
ایران به چین که می‌توان
گفت در حجم قابل قبولی
نیز به انجام رسید، به
مرداد و شهریور ماه سال
۱۳۹۶ باز می‌گردد و همین
امر نشان می‌دهد که چین
همیشه پای ثابت خرید
محصولات ما نیست**

توسعه‌ای در بخش معدنی زنجیره ارزش به انجام سرمایه‌گذاری اقدام کنند. البته مشکل اساسی در سطح کلان اقتصاد تحریم‌ها است و شاهد آنیم که این تحریم‌های ظالمانه روزبه‌روز حادتر می‌شود. از طرفی چین به‌عنوان شریک تجاری ایران مدتی است در رابطه با خرید محصولات معدن و صنایع معدنی همکاری‌های لازم را انجام نمی‌دهد. به‌دنبال آن نیز بانک کونلون از شروع تحریم‌های اعمال‌شده در دو بخش معدن و فولاد که به دو سال پیش بازمی‌گردد به روایتی ارتباطات و مراودات مالی را با ایران قطع کرده است. اخیراً نیز مشاهده می‌شود که بسیاری از کشتی‌های ایرانی حامل کلینکر، فولاد و محصولاتی نظیر مشتقات سنگ‌آهن برای تخلیه بار دچار مشکل شده‌اند. این مسئله بیشتر در صادرات محصولات معدنی اثرگذار است؛ به‌طوری‌که دیده شده که در صادرات کالاهای کانتینری مثل ماده معدنی کروم به مقصد چین، صادرکنندگانی که از کشتی‌های ایرانی استفاده می‌کنند هنگام تخلیه بار با مشکل مواجه می‌شوند. هنگامی که صادرات محصولات معدنی به مشکل برمی‌خورد، برای تولیدکننده محصولات معدنی نیز مشکل ایجاد می‌شود. این در حالی است که همیشه تولیدکننده و صادرکننده یک محصول شرکتی واحد نیستند و ممکن است دو یا چند شرکت همکار باشند، اما بدیهی است که مشکل یکی از آن‌ها بر دیگری قابل‌انتقال است.

دکتر جعفری طهرانی به‌عنوان راهکار پیشنهاد داد: چنانچه دولت در نظر دارد تا از صادرات محصولات معدنی و حتی از صادرات محصولات فولاد حمایت کند باید قوانین دستوری را کنار بگذارد، زیرا به‌صورت دستوری در رابطه فولاد و چرخه زنجیره فولاد همانی رخ می‌دهد که از دو سال پیش آن را تجربه کردیم. اکنون شاهدیم که صادرات آهن اسفنجی عملاً امکان‌پذیر نیست؛ این شکل دستوری به صورتی در خصوص آهن اسفنجی و عرضه آن در بازارهای صادراتی از دو سال پیش مشکل‌ساز شده که هرازگاهی برای کنترل بازار داخلی شاهد این رویداد هستیم. به‌طوری‌که بازار داخلی فولاد یک بازار مصرف واقعی نیست و اکنون شاهد تب‌هیجانی برای خرید فولاد در داخل بورس و خارج از آن هستیم که نشان از تمایل تجار با توجه به رشد قیمت روز به

گفت در حجم قابل قبولی نیز به انجام رسید، به مرداد و شهریور ماه سال ۱۳۹۶ باز می‌گردد و همین امر نشان می‌دهد که چین همیشه پای ثابت خرید محصولات ما نیست. پیش‌بینی‌ها حاکی از آن است زمانی که وضعیت اقتصادی متأثر از کرونا در اروپا و خاور دور و خاورمیانه (یعنی در سال ۲۰۲۱) بهتر شود، نسبت تولید و عرضه فولاد افزایش می‌یابد. در این میان چین باز هم نسبت به کاهش تولید، کاهش خرید و کاهش واردات اقدام خواهد کرد. بنابراین ما باید از شرایط زمانی فعلی که مشتری برای محصولات وجود دارد، به خوبی استفاده کنیم. نکته قابل توجه این است که هر اقدام دستوری؛ در مورد کاهش نرخ ارز یا قوانین دستوری در رابطه با عدم صادرات محصول تأثیر بسیار شدیدی در تولید محصولات معدن و صنایع معدنی می‌گذارد و این تأثیر به‌طور مستقیم در صادرات قابل لمس است و در نهایت بر تولید محصولات این حوزه اثر دارد. این بدان معناست که رابطه تولید و صادرات تابعی از یک حرکت پیچ‌پنکی است.

کارشناس ارشد بازارهای بین‌الملل خاطرنشان کرد: نکته دیگری که باید بدان آگاهی داشت محدودیت‌های موجود در شرایط فعلی بخش بازرگانی است؛ تجاری که از ایران خرید می‌کنند بیشتر بخش خصوصی هستند و عموماً دولتی نیستند، اما آن‌ها به واسطه اقدام به خرید محصول از ایران، خطر و ریسک بزرگی متحمل می‌شوند. این در حالی است که برای آن‌ها گشایش اعتبار اسنادی به نفع صادرکنندگان ایرانی وجود ندارد. با وجود این قبیل ریسک‌ها باید پرداخت نقدی انجام دهند و این امر مستلزم سرمایه‌گذاری در سطح بالایی است. در زمانی که امکان اعتبار اسنادی وجود دارد بانک نقش مهمی در تأمین سرمایه دارد، اما در زمان پرداخت نقدی باید خود سرمایه‌گذار کل مبلغ سرمایه‌گذاری را متقبل شود. حال اگر قرار باشد که با قوانین دستوری خرید کنند و خریداران با ممانعت مواجه شوند حاصل آن دلسردی برای خریداران است. اگر به‌صورت موردی جلوی صادرات را بگیریم و آن‌ها نتوانند به‌طور مستمر خرید انجام دهند، به نحوی که سلیقه‌ای موانع صادرات برداشته و گذاشته شوند، انتظار اینکه دوباره تجار خارجی محصولات ایرانی را انتخاب کنند، انتظار غلطی است. در خصوص صادرات آهن



اسفنجی شاهد آن بودیم که پیش از این کشورهای عمان و هندوستان خریدار این محصول بودند، اما به محض دخالت دولت کار متوقف شد و چنانچه در این مقطع دولت صادرات آهن اسفنجی را آزاد کند خریداران قبلی دیگر تمایلی نشان نخواهند داد، چرا که منبع تأمین کننده را به دلیل عدم تداوم روند خرید، تغییر داده‌اند. همان طور می‌توان یادآوری کرد که سال گذشته صادرات اسفنجی به ترکیه شروع شد، اما به علت اعمال محدودیت‌هایی متوقف شد؛ بنابراین تجار ایرانی با چنین تصمیمات دستوری، بازارهایی را که به عنوان هدف صادراتی سال‌ها روی آن‌ها تمرکز کرده‌اند متاسفانه به مرور از دست داده‌اند. عدم ثبات قوانین دولتی، باعث ضرر و زیان شرکت‌ها و تجار ایرانی و خارجی می‌شود و همین موضوع سبب می‌شود تمایل آن‌ها برای خرید و صادرات مواد معدنی به همراه جایگاه صادراتی ایران در سطح بین‌المللی از بین برود.

کیوان جعفری طهرانی گفت: دولت در صادرات حوزه معدن و صنایع معدنی محدودیت‌هایی را وضع کرده است، از این محدودیت‌ها اعمال عوارض برای صادرات، قیمت‌های فرمایشی، ممنوعیت صادرات، لزوم داشتن تیک صادراتی وزارت صمت است.

وی با اشاره به تأثیر منفی عملکرد دولت در آینده شرکت‌های معدنی گفت: شرکت‌های معدنی به خصوص شرکت‌های خصوصی چاره‌ای جز قبول محدودیت‌ها ندارند و این مانع‌تراشی در صادرات مواد معدنی باعث می‌شود ضربه بزرگی در آینده به شرکت‌های معدنی زده شود و شرکت‌های علاقه‌مند به حضور در بورس، از حضور سرباز بزنند. همچنین میزان بازدهی شرکت‌های معدنی با کارایی مثبت و معادن فعال نیز به تدریج با بازدهی کمتری روبرو شوند. از جمله این شرکت‌های فعال معدنی، شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران است که در طول دو سال گذشته در زمینه احیا و نوسازی معادن کوچک مقیاس با قدرت فعالیت می‌کند.

جعفری طهرانی در ادامه با بیان اینکه باید محدودیت‌های کارشناسی به صورتی اعمال شود که علاقه‌مندی فعالیت در حوزه معدن و صنایع معدنی از بین نرود، گفت: جلوگیری از خام‌فروشی سیاست درستی است اما اعمال نظرات غیر کارشناسانه،

است، گفت: به طور قطع کاهش صادرات بر عملکرد شرکت‌های بزرگ معدنی بورسی تأثیر دارد. محدودیت صادرات فولاد و کنترل میزان آن به شکل مستقیم بر ارزش سهام این شرکت‌ها در بورس تأثیر دارد.

بیشترین سود در زنجیره فولاد در صادرات بیلت نیست بلکه یک محصول قبل از شمش (مشابه HBI و حتی Pig Iron) و در آینده Granshot) بیشترین سود را دارند.

دکتر جعفری طهرانی مشخصاً در خصوص مزیت صادراتی یک محصول چنین عنوان کرد: از سال ۲۰۱۰ میلادی تاکنون در یک برهه حدود ده ساله شاهد صادرات سنگ آهن و مشتقات آن به طور میانگین ۱۵ تا ۲۱ میلیون تن در سال بوده ایم. در این بین طبق برآوردها در طرح جامع فولاد برای افق ۱۴۰۴ بین ۱۶۰ تا ۱۷۰ میلیون تن سنگ آهن کلوخه نیازمندیم و آگاهییم که برای این امر کسری سنگ آهن، کنسانتره و گندله خواهیم داشت، برآورد کسری برای کنسانتره ۶ میلیون تن، گندله ۱ میلیون تن و سنگ آهن ۱۶ میلیون تن است.

وی با مقایسه میزان کسری نسبت به میزان مصرف در همین سالها تشریح کرد: کسری گندله یک میلیون تن است که این میزان با پروژه‌های بعدی که وارد مدار خواهند شد رفع می‌شود. در عین حال این رقم برای واردات احتمالی هم قابل چشم پوشی است و ایرادی ندارد. تجربه‌های مشابهی نیز در سال‌های ۲۰۱۴ و ۲۰۱۵ میلادی برای واردات گندله برای بعضی از فولادسازان داخلی داشته ایم که به فرض

دستورات فرمایشی؛ از جمله عواملی است که بر روند بازار معدن و صنایع معدنی تأثیر منفی خواهد گذاشت.

وی با اشاره به تنوع محصولات معدنی در کشور گفت: بسیاری از مواد معدنی در کشور مصرف داخلی ندارند و صادرات آن علاوه بر درآمد ارزی، اشتغال نیز در بر دارد. تنها راه پیشرفت، اجرای سرمایه‌گذاری در توسعه فناوری است. سنگ آهن هماتیت از جمله مواد معدنی است که جلوی صادرات آن گرفته شده است. با برنامه‌ریزی درست، ارز حاصل از فروش آن می‌تواند صرف سرمایه‌گذاری برای ایجاد کارخانه‌های کنسانتره هماتیت شود.

تحلیلگر ارشد بازارهای بین‌المللی معدن و صنایع معدنی در پاسخ به این پرسش که آیا محدودیت‌های صادرات معدنی بر عملکرد شرکت‌های بزرگ بورسی تأثیرگذار



به‌طور قطع کاهش صادرات

بر عملکرد شرکت‌های بزرگ

معدنی بورسی تأثیر دارد.

محدودیت صادرات فولاد و

کنترل میزان آن به شکل

مستقیم بر ارزش سهام این

شرکت‌ها در بورس تأثیر

دارد



را در پرداخت تعهداتشان بیشتر خواهد کرد و این تاخیر به معدن‌دارها ضربه خواهد زد. زمانی که خریداران شاهد بسته شدن دست و پای فروشنده هستند و انحصار خرید داشته باشند در نتیجه قیمت‌گذار اصلی خواهند بود و دیگر بازار تعیین‌کننده عرضه و تقاضا و قیمت مناسب نیست، بعلاوه اینکه خریدار در نحوه پرداخت هم به میل خود عمل خواهد کرد. سرمایه‌گذار هم برای حفظ سرمایه از این حوزه خارج می‌شود و علاقه‌مندی دیگر سرمایه‌گذاران نیز کاهش می‌یابد.

وی افزود: این موضوع هم باید در نظر گرفته شود در بازارهای خارجی برای شمش فولاد شاهد کاهش قیمت جهانی از ۴۱۰ دلار به ۳۷۰ دلار و بالطبع در بازار صادراتی ایران از ۳۸۰ دلار به ۳۴۰ دلار از نوامبر به بعد خواهیم بود که این قیمت سود قابل ملاحظه‌ای هم برای فولادسازان ما ندارد که تمرکز روی صادرات تنها در این بخش بنماییم. فراموش نکنیم در تقسیم بندی بازارهای جهانی و فرض محتمل رفع تحریم‌ها در آینده نزدیک، بیشترین سود در زنجیره فولاد در صادرات بیلت نیست بلکه یک محصول قبل از شمش (مشابه HBI و حتی Pig Iron) و در آینده (Granshot) بیشترین سود را دارند.



کسری گندله یک میلیون تن است که این میزان با پروژه‌های بعدی که وارد مدار خواهند شد رفع می‌شود. در عین حال این رقم برای واردات احتمالی هم قابل چشم‌پوشی است و ایرادی ندارد

اینکه رقم عوارض نباید عدد خیلی بزرگی باشد. گواه این موضوع تجربه چند سال پیش است که عوارض‌های سنگین ۳۰ و ۴۰ درصدی نتیجه‌ای جز فرار سرمایه از بخش تولید کنسانتره و گندله را نداشت و سبب کسری تولید در این بخش‌ها شد. کارشناس ارشد بازارهای بین‌المللی معدن و صنایع معدنی در ادامه افزود: زمانی که مسیر صادراتی برای سنگ آهنی‌ها سخت شود و بازار فروش آنها به داخل محدود شود با افزایش عرضه در داخل علاوه بر کاهش قیمت، تاخیر فولادی‌ها

کسری محدود می‌توان برای واردات فوری مجددا اقدام کرد.

اما ارقام کسری برای کنسانتره و سنگ آهن قابل تامل است که اگر برنامه‌های اکتشافی و استخراجی منسجمی تنظیم شده بود این مشکل را هم پیش رو نداشتیم، هرچند که این ارقام هم خیلی بزرگ نیستند. برای سنگ آهن حدود ۱۰ درصد کسری که با ورود پروژه‌های جدید به شرط وجود سرمایه‌گذاری‌های لازم، مرتفع می‌شود. برای کنسانتره هم کسری حدود ۶ میلیون تن است که به فرض عدم محاسبه واحدهای متعدد کنسانتره‌سازی کوچک و بزرگ بخش خصوصی که در طول ۲ سال اخیر وارد مدار شده‌اند و اکثریت باقیمانده ظرف مدت ۵ سال آینده بهره‌برداری می‌شوند، با توجه به نیاز حدود ۹۰ میلیون تنی در افق فقط ۶،۵ درصد کسری نسبت به میزان مورد نیاز را نشان می‌دهد. نکته‌ای که باید به آن توجه شود عدم تامین کافی و کمبود کنسانتره از سال ۱۴۰۰ به بعد است که کسری از آن به بعد ملموس‌تر خواهد شد و وضع عوارض زودتر از موعد، تعادل زنجیره را به هم می‌زند و انگیزه سرمایه‌گذاری در این بخش را می‌کاهد. من معتقدم عوارضی هم اگر باشد بعد از ۱۴۰۰ باید به جریان بیافتد بعلاوه



مدیرعامل فولاد مبارکه در وبینار نخستین رویداد از سلسله رویدادهای 3S خبر داد:

فولاد مبارکه تا سال ۱۴۰۴ به عنوان کارخانه هوشمند در جهان شناخته می‌شود



حمیدرضا عظیمیان

مدیرعامل فولاد مبارکه

قرارداد خواهیم بست و این موفقیت را با ایشان جشن خواهیم گرفت.



رسول سراثیان

مدیرعامل شرکت ابریس:

فولاد مبارکه در راستای انقلاب صنعتی نسل چهارم گام برداشته است

در همین راستا، رسول سراثیان مدیرعامل شرکت ابریس گفت: چالش‌های صنعت فولاد در عرصه رقابت، هزینه، تنوع محصول و مسیری که مشتریان ما داشتند، در نهایت باعث شد فولاد مبارکه به سمت هوشمندسازی برود.

به گفته وی، طرح تحول دیجیتال توسط شرکت ابریس طراحی و ۶ مرداد اجرایی شده و این شرکت در مسیر انجام این پروژه فراز و فرودهای زیادی خواهد داشت. مدیرعامل شرکت ابریس ادامه داد: در

در ابتدا نوآورترین شرکت در عرصه فولاد و سپس به‌عنوان الگویی برای سایر صنایع مطرح شویم.

وی با اشاره به نقش شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها اظهار داشت: از جوانان فعال در شرکت‌های استارت‌آپی، دانشمندان و متخصصان در شرکت‌های دانش‌بنیان و پارک‌های علمی و فناوری کشور تقاضا می‌کنیم در این راه سخت که افقی روشن پیش روی صنعت کشور قرار می‌دهد مارا یاری رسانند.

وی با تأکید بر اینکه فولاد مبارکه توانایی تأمین تجهیزات و منابع مالی لازم برای اجرای این پروژه بزرگ را دارد، خاطرنشان کرد: در واقع فولاد مبارکه منابع ارزی و ریالی طرح را تأمین خواهد کرد تا در زمان مناسب این طرح به اجرا برسد.

مدیرعامل فولاد مبارکه ورود به اجرای چنین طرحی را جسورانه خواند و ضمن قدردانی از حضور و زحمات همه بنیادها و شرکت‌های حاضر در طرح گفت: طبق این برنامه، اگر بتوانیم در ابتدای سال ۱۴۰۴ این طرح را به بهره‌برداری برسانیم، با بخش عمده‌ای از مجموع ۴۰۰ شرکت استارت‌آپ و دانش‌بنیان که در این وبینار حضور دارند

وبینار نخستین رویداد از سلسله رویدادهای 3S یا Smart Steel با هدف manufacturing Startup event با هدف تأمین نیازهای فناورانه شرکت فولاد مبارکه در حوزه تحول دیجیتال و بررسی چالش‌های این شرکت در این عرصه در محل پارک علم و فناوری دانشگاه تهران با همکاری شرکت فولاد مبارکه، دانشگاه تهران، صندوق نوآوری و شکوفایی و شرکت ابریس روز چهارشنبه ۲۳ مهرماه از ساعت ۹ تا ۱۳ برگزار شد.

در جریان برگزاری این وبینار، مدیرعامل فولاد مبارکه، مردادماه سال ۱۳۹۹ و رونمایی از طرح تحول دیجیتال فولاد مبارکه را تولد دوباره این شرکت دانست و تصریح کرد: با برنامه‌ریزی‌های انجام شده به یاری خداوند فولاد مبارکه تا سال ۱۴۰۴ به‌عنوان کارخانه هوشمند در جهان شناخته خواهد شد.

حمیدرضا عظیمیان خاطرنشان کرد: امروز نیازمند آنیم که در این راه سخت و پرپیچ و خم، با کمک شرکت‌های دانش‌بنیان و دانشگاه‌ها و... فولاد مبارکه‌ای را در کلاس هوشمند ارائه دهیم. به همین منظور قصد داریم با طی کردن این مسیر



واقع این حرکت در راستای انقلاب چهارم صنعتی بوده و فولاد مبارکه نیز در این مسیر گام برداشته است. در طرح تحول دیجیتال چندین شعار تعریف شده است. نخست « فولاد هوشمند از سنگ تا رنگ » است؛ به این شکل که سنگ آهن از معدن استخراج شده و بعد از طی مراحل مختلف تولید، تبدیل به ورق گالوانیزه میشود و در صنعت ساختمان و لوازم خانگی استفاده می‌گردد. در واقع این زنجیره ارزش مربوط به بازه زمانی ۱۳۹۹ تا ۱۴۰۴ است و تا سال ۱۴۰۴، فولاد مبارکه به کارخانه فولاد هوشمند تبدیل میشود.

سرایبان گفت: چالشهایی مانند روندهای بینالمللی صنعت و همچنین فرایندهای نوظهور برای فولاد مبارکه تعریف شده و در سال ۱۴۰۴ فولاد مبارکه یک کارخانه هوشمند خواهد بود.

به گفته وی، یکی از بهترین مباحث دیده شده در این طرح، نقاشی‌های و بهره‌گیری از شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ است. همچنین به جهت اطمینان از این مهم، مرکز نوآوری تحول دیجیتال فولاد مبارکه که راهاندازی آن شروع شده، یکی از پشتوانه‌های اصلی ما در طرح تحول دیجیتال این شرکت به شمار می‌آید.

مدیرعامل شرکت ایریسا گفت: امروز اولین رویداد در زمینه تحول دیجیتال برگزار شده و ما نیازمند همکاری دانشجویان و شرکت‌های استارت‌آپی هستیم.

وی افزود: طرح تحول دیجیتال فولاد مبارکه اقدامی نیست که ما به‌تنهایی بتوانیم از عهده آن برآیم، بلکه نیازمند استفاده از تمامی ظرفیت‌ها و قابلیت‌های موجود کشور در این زمینه هستیم. ما حدود سه ماه وقت گذاشتیم و هفت چالش و مسئله را برای این وبینار آماده کردیم.

سرایبان گفت: تحلیل بهره‌وری خطوط تولید فولاد مبارکه با استفاده از ابزار هوش مصنوعی، اندازه‌گیری ضخامت نسوز پاتیل در حالت گرم، نمونه طراحی و ساخت دوقلوی دیجیتال در فولاد مبارکه، لجستیک هوشمند، امنیت کاربردهای هوش مصنوعی و یادگیری ماشین در حوزه siem و ایجاد پلتفرم شفاف به‌منظور ارتقای امنیت و شفافیت در فرایند خرید فولاد مبارکه با استفاده از فناوری بلاک، چالش‌های اصلی ما در این زمینه هستند.

به گفته وی پس از ارائه چالش‌ها در ۲۳

مهر، دریافت پیش‌پروپوزال‌ها نیز در ۱۶ آبان صورت خواهد پذیرفت. این پیش‌پروپوزال‌ها یکم آذر ماه ارزیابی خواهند شد و پس از آن در هفته آخر آذر بازدید حضوری از فولاد مبارکه برای پیشنهادهای تأیید شده صورت خواهد گرفت. بعد از آن تا پانزدهم دیماه، پروپوزال‌ها نهایی خواهد شد و ارزیابی لازم برای انتخاب اولویت‌های همکاری در یک بهمن انجام میشود و در نهایت مذاکرات و توافق و عقد قرارداد صورت می‌گیرد.

بنابر اظهارات مدیرعامل شرکت ایریسا و محور مجری این پروژه، انتقال فناوری و مالکیت فکری و همچنین سرمایه‌گذاری و حمایت مالی در تولید و توسعه محصول، پیش‌خرید محصول و مشارکت از جمله مدل‌های اصلی همکاری با شرکتهای استارت‌آپی است. ضمن اینکه یک رویداد دیگر در همین زمینه در بهمن یا اسفندماه امسال برگزار خواهد شد و سال ۹۹ را با دو رویداد به پایان خواهیم برد.



مهدی نقوی

معاون تکنولوژی فولاد مبارکه:
فولاد مبارکه این مسئولیت سنگین را برعهده گرفته که هاب تحول دیجیتال در صنعت فولاد باشد.

در حاشیه برگزاری این رویداد، سید مهدی نقوی معاون تکنولوژی فولاد مبارکه نیز گفت: با نهایی شدن این فرایند، فولاد مبارکه تا سال ۱۴۰۴ عضو باشگاه و کلپ فانوس دریایی دنیا خواهد شد. باید به خاطر داشته باشیم دنیای آتی دنیای دیجیتال است. از این رو ما از سال گذشته در مطالعات خود و همچنین دستاوردهای نهادهای دانشی به این نتیجه رسیدیم که زندگی صنعتی در آینده متعلق به گروهی خواهد بود که بتوانند در مدیریت دیجیتال حرفی برای گفتن داشته باشند و پیشگام باشند.

وی اظهار داشت: فولاد مبارکه به‌عنوان یک شرکت پیشرو و دانشی که در

چشم‌انداز خود الگو بودن برای بنگاه‌های صنعتی را در نظر گرفته، این مسئولیت را پذیرفته و این فرایند را بررسی و پیش‌نیازهای هوشمندسازی را کسب کرده است. وی افزود: بعد از این مرحله، پروژه‌ها و فعالیت‌هایی را در استراتژی تدوین کردیم که یکی از آنها طراحی مرکز تحول دیجیتال بوده است. همچنین با معاونت طرح و برنامه وزارت صمت هماهنگی لازم انجام شد تا فولاد مبارکه این مسئولیت سنگین را برعهده گیرد و هاب تحول دیجیتال در صنعت فولاد باشد و این مهم را به عنوان پیشگام اجرا کند و در نهایت موجب توسعه صنایع ایران گردد.

معاون تکنولوژی فولاد مبارکه گفت: مؤسسه اقتصاد جهانی و مکنزی ۱۱ شاخص مهم را ارائه کرده‌اند که براساس آن شرکت‌ها می‌توانند وارد این کلپ شوند. تعداد محدودی از شرکت‌ها هم اکنون عضو این باشگاه هستند و ما امیدواریم تا سال ۱۴۰۴ عضو آن شویم و ثابت خواهیم کرد که در واقع فولاد مبارکه هوشمند هستیم.



عباس زارعی

رئیس پارک علم و فناوری دانشگاه تهران:

کسب و کارهای جدیدی ایجاد می‌شود که قابلیت استفاده و انتقال به سایر شرکت‌های داخلی و حتی عرضه به عرصه‌های بینالمللی را داشته باشد

در همین خصوص عباس زارعی، رئیس پارک علم و فناوری دانشگاه تهران نیز افزود: در این فرایند برآن شدیم تا رویدادهایی چالشی اجرا کنیم و به این وسیله چالش‌های صنعت فولاد کشور و فولاد مبارکه را شناسایی و مورد بررسی و تحلیل قرار دهیم. همچنین بخشی از فعالیت‌های استارت‌آپی پایه‌گذاری شد تا در نهایت با استفاده از ظرفیت‌های این استارت‌آپ‌ها و تکنولوژی‌های ایجاد شده، کسب و کارهای جدیدی ایجاد شود که قابلیت استفاده و انتقال به سایر شرکت‌های داخلی و حتی عرضه به عرصه‌های بین‌المللی را داشته باشد.

چادرملو امسال ۳۳۰ هزار تن شمش فولادی صادر کرد



حسین اطمینان

مدیر بازرگانی شرکت معدنی و صنعتی چادرملو

قیمت‌های جهانی ۱۰ درصد، گندله ۷ درصد و اسفنجی ۳ درصد کمتر است، لذا پیشنهاد ما اصلاح قیمت‌ها به شکل منصفانه و پلکانی با هدف جلوگیری از ورود شوک به بازار است. مدیر بازرگانی شرکت معدنی و صنعتی چادرملو همچنین بحث تحریم‌های فعلی و مشکل خرید تجهیزات را یادآور شد و تصریح کرد که نقطه قوت ما، بومی‌سازی است که تا حدود بسیار زیادی بحث تحریم‌ها را خنثی کرده‌ایم. به عنوان مثال، در بخش کنسانتره و برخی دیگر از بخش‌های کارخانجات مربوطه، به خودکفایی کامل رسیده‌ایم و تقریباً به خارج وابسته نیستیم، بنابراین شرکت چادرملو یکی از پیشگامان موفق بومی‌سازی است. وی با اعلام این که چادرملو همواره محصولات خود را از طریق بورس عرضه می‌کند و اولویت را در تامین نیازهای کارخانجات داخلی قرار داده است، گفت: این شرکت در حال حاضر یک میلیون تن شمش تولید می‌کند که تمامی فروش داخلی را از طریق بورس به فروش می‌رساند و بخشی را نیز با هدف تامین ارز به خارج از طریق مزایده صادر می‌کند. او از برندسازی محصولات این شرکت (ثبت جهانی که در شرف تکمیل است) خبر داد و گفت: شمش چادرملو در بازارهای جهانی با

و آهن‌اسفنجی را با نرخ مصوب به فروش می‌رسانیم، لذا دستمان برای خرید سنگ آهن به هر قیمتی بسته است، این شرکت راه‌حلی در این زمینه تهیه و بر اساس مکانیزم‌های استاندارد قیمت‌گذاری، مذاکرات خود را با ۴ تا ۵ ساپلایر اصلی آغاز و با برخی از این تامین کنندگان به توافق رسیده و عملیات دریافت سنگ شروع شده است. مدیر بازرگانی شرکت چادرملو همچنین از دستوری بودن نرخ‌ها و سهمیه‌ها انتقاد کرد و آن را مانعی بر سر راه ایجاد بالانس عرضه و تقاضای صنایع معدنی کشور برشمرد. وی معتقد است، با نرخ‌های دستوری توجیه عرضه بسیار پایین است و اگر قرار بر اعمال نرخ دستوری برای کنسانتره باشد، شرکت‌های تولید کننده کنسانتره نیز انتظار دارند خرید سنگ هم دستوری باشد، در حال حاضر معدن‌داران و فروشندگان سنگ آهن در تلاش هستند سنگ آهن خود را به نرخ جهانی به فروش برسانند ولی ما موظف به عرضه محصول با نرخ دولتی هستیم که خود زمینه کاهش درآمدها و لطمه به صنایع معدنی کشور است. اطمینان با تاکید بر این که باید نرخ‌ها و ضرایب اصلاح شود و راه دیگری متصور نیست، افزود: امروز قیمت کنسانتره در ایران نسبت به

دکتر حسین اطمینان، مدیر بازرگانی شرکت معدنی و صنعتی چادرملو در گفت‌وگو با ما ضمن تشریح فعالیت کلی معادن با اعلام این که چادرملو از جمله شرکت‌هایی است که زنجیره فولاد از معدن تا شمش را در اختیار دارد و همواره نگرش مدیران ارشد سازمان در راستای ارزش آفرینی و ایجاد ارزش افزوده در زنجیره فولاد است، تصریح کرد، آنچه که مشخص است ذخایر فعلی چادرملو رو به اتمام است و حداکثر تا ۳ سال آینده ذخیره دارد، لذا یکی از وظایف ما شناسایی تامین کنندگان سنگ آهن از معادن کوچک مقیاس منطقه و یا سایر تامین کنندگان سنگ است. وی با اشاره به این که مدیریت جدید شرکت، از بدو ورود دستور موقت بر تهیه و خریداری سنگ آهن‌های موجود در بازار و به ویژه معادن کوچک مقیاس را داده است و ما نیز ضمن فراخوان، فاز شناسایی را به اتمام رسانده‌ایم، گفت: هم‌اینک در حال مذاکره با فروشندگان سنگ هستیم و پیش‌بینی می‌شود بین ۳ تا ۵ میلیون تن از طریق منابعی خارج از شرکت و ترجیحاً از معادن استان یزد تهیه شود ولی چنانچه صرفه اقتصادی داشته باشد، از سایر مناطق نیز خریداری خواهد شد. اطمینان افزود: البته ما چون کنسانتره، گندله



تقاضا وظیفه هماهنگی را برعهده می‌گرفتند، بسیاری از معضلات حل، سود نیز عادلانه تقسیم و جلوی وارد شدن زیان نیز گرفته می‌شد.

وی افزود: نتیجه این تصمیمات غیرکارشناسانه و چرخه معیوب است که باعث می‌شود معدنکار به فکر تولید فولاد و فولادساز نیز به فکر خرید معدن بیافتد.

اطمینان با تاکید بر این که چادرملو در انجام اکتشافات در اقصی نقاط کشور پیشگام است و انتظار دارد اجازه عملیات اکتشافی داده شود، افزود: امروز اگر از معادن و پهنه های جدید غافل شویم، چند سال دیگر شاهد اتمام ذخایر و درنهایت کاهش تولید فولاد خواهیم بود که این یک تهدید استراتژیک برای کشور است. بنابراین باید پهنه‌های معدنی کشور در اختیار تیم اکتشافی معادن قرار گیرد. این مهم راه برون رفت از تهدیدهای فعلی است.

مدیر بازرگانی شرکت معدنی و صنعتی چادرملو خاطرنشان کرد که متأسفانه هم اینک تصمیم‌گیری در کشور ما زمان‌بر است، زیرا قرار بود امسال قیمت‌گذاری وضرایب قیمتی اصلاح شود که تا به حال عملی نشده است. طبیعی است، در این فرآیند سهامداران متضرر می‌شوند.

او در پایان تاکید کرد که چکیده مباحث ما آن است که باید اجازه دهند بازار بر اساس انتخاب آزاد و رقابت آزاد شکل گیرد و تقریباً راهی جز این وجود ندارد.

مدیریت ارشد دانست و تصریح کرد که یکی از اصول مهم در معادن در کنار استخراج، موضوع اکتشافات است که در نوع خود موضوع تخصصی و تکنیکال محسوب می‌شود، ضمن آن که چون اکتشافات هزینه‌بر است و گاهی جذابیت زیادی برای بخش خصوصی ندارد، لذا به نظر می‌رسد که باید دولت مشوق‌های زیادی برای بخش خصوصی در نظر بگیرد مثلاً اگر پهنه‌ای اکتشاف شد، بخش خصوصی هم در آن مشارکت کند و سهامش شود. اطمینان هم‌چنین در خصوص معدن D19 نیز اظهار امیدواری کرد بزودی با همکاری دستگاه‌های ذیربط بهره برداری از آن آغاز شود.

مدیر بازرگانی شرکت معدنی و صنعتی چادرملو در ادامه و در پاسخ به این سوال که اساساً چرا معدنکاران وارد فاز تولید فولاد شده‌اند، مگر از ابتدا وظیفه معادن بزرگ تامین مواد اولیه فولادسازان کشور نبوده است، گفت: اگر در چرخه تولید فولاد، تقسیم عادلانه سود وجود داشت و قیمت‌ها و هم‌چنین میزان عرضه و فروش محصولات اجباری نبود و در نتیجه بازار منطبق بر عرضه و تقاضا شکل می‌گرفت، شاید هیچ معدنکاری از حیطة کار معدن خارج نمی‌شد. ولی وقتی یک معدنکار با احداث یک کارخانه اسفنجی، شمش می‌توان جبران هزینه های معدنکاری را نماید ، بسیار طبیعی است که به آن سمت حرکت کند. اطمینان معتقد است اگر سهمیه‌بندی وجود نداشته و شرکت‌ها بر اساس عرضه و

نام CMIC عرضه می‌شود و صرفاً نیز از طریق مزایده به فروش می‌رسد. این شرکت از ابتدای سال تا کنون بیش از ۳۳۰ هزار تن شمش به ارزش بیش از ۱۱۸ میلیون دلار صادرات داشته است، ضمن آنکه چادرملو در زمینه بازگشت ارز حاصل از صادرات نیز یکی از موفق‌ترین شرکت‌های معدنی و صنعتی کشور محسوب می‌گردد.

اطمینان افزود: این شرکت یکی از موفق‌ترین شرکت‌های معدنی و صنعتی کشور است که تاکنون به تمام تعهدات خود در خصوص تعهدات برگشت ارز حاصل از صادرات و ثبت آن در سامانه نیما عمل کرده و از این که در این شرایط بحرانی توانسته است بخشی از نیاز ارزی کشور را مرتفع سازد، برخوردار می‌باشد.

مدیر بازرگانی شرکت معدنی و صنعتی چادرملو با اشاره به این که این مجموعه علاوه بر تولیدات خود، سهامدار غالب شرکت‌هایی نظیر ارفع، سرمد ابرکوه، غدیر ایرانیان و... است، و نیز یکی از رسالت‌های آن حمایت از طرح‌های توسعه شرکت‌های زیرمجموعه می‌باشد، گفت: سهام عمده شرکت سرمد ابرکوه با تولید ۴۵۰ هزار تن میلگرد متعلق به این مجموعه است که با حمایت‌های مالی و فنی صورت گرفته مقرر شده در آن شرکت طرح توسعه ذوب و تولید کلاف گرم که یکی از تکنولوژی‌های جدید صنعت فولاد محسوب می‌شود، به مرحله اجرا درآید. وی تمرکز بر اکتشاف بر پهنه‌های جدید را از جمله مهم‌ترین اولویت‌ها و دغدغه‌های



صادرات ۸.۴ میلیارد دلاری بخش معدن و صنایع معدنی کشور در سال ۹۸

تجارت خارجی در بخش معدن و صنایع معدنی



بررسی ارقام صادرات بخش معدن و صنایع معدنی در سال گذشته نسبت به سال ۹۷ گویای رشد ۶۵۷ درصدی «آنتیموان» است که بیشترین سهم را در این ارتباط به خود اختصاص داد و ضمن اینکه از لحاظ حجمی نیز آنتیموان افزایش ۶۶۱ درصدی را در مقایسه با سال ۹۷ ثبت کرد.

سهم ۲۰ درصدی بخش معدن از صادرات سال ۹۸

بررسی آمار تجارت خارجی نشان می‌دهد که بخش معدن و صنایع معدنی با صادراتی به ارزش بیش از هشت میلیارد و ۴۹۷ میلیون و ۵۳ هزار دلار، در سال گذشته بیش از ۲۰ درصد کل صادرات را در اختیار داشته است. برپایه آمار گمرک جمهوری اسلامی ایران حاکی است، سال گذشته حجم تجارت خارجی کشور بالغ بر ۸۵ میلیارد دلار و سهم صادرات بالغ بر ۴۱.۳ میلیارد دلار بود.

با افت ۲۳ درصدی در مقایسه با سال ۹۷ برابر با ۹۸۶ میلیون دلار بود آمار صادراتی مس و محصولات پایین دستی رقم یک میلیارد و ۲۴۱ میلیون دلار را نشان می‌دهد که رشد ۳۵ درصدی در مقایسه با سال ما قبل دارد. درعین حال واردات این گروه هم با افت ۳ درصدی نسبت به سال ۹۷ به رقم ۱۶ میلیون و ۸۵۷ هزار دلار رسید.

ارزش صادرات روی در سال ۹۸ به رقم ۳۰۱ میلیون دلار رسید که در مقایسه با عملکرد سال ۹۷ رشد ۱۸ درصدی را ثبت کرد. برپایه این آمار ارزش صادرات پودر آلومینا نیز پارسال با رشد ۱۴۴ درصدی نسبت به سال ۹۷ بالغ بر ۳۸۷ هزار دلار بوده است. در بین اقلام وارداتی این بخش نیز، زنجیره فولاد بیشترین سهم و پس از آن انواع فرو در جایگاه دوم قرار گرفتند.

بررسی وضعیت تجارت خارجی بخش معدن و صنایع معدنی کشور نشان می‌دهد، سال گذشته ۵۸ میلیون تن محصول به ارزش ۸.۴۹ میلیارد دلار صادر شد. آمار رسمی تجارت خارجی در بخش معدن و صنایع معدنی گویای آن است که زنجیره فولاد با صادرات ۴.۵ میلیارد دلار و واردات ۹۸۶ میلیون دلار عمده محصولات تجارت خارجی کشور را تشکیل می‌دهد.

زنجیره فولاد و مس، لیدر صادرات

زنجیره فولاد بیشترین صادرات را در بین اقلام معدن و صنایع معدنی به دست آورد. پس از آن گروه مس در جایگاه دوم قرار گرفت.

جداول آماری نشان می‌دهد که ارزش صادرات زنجیره فولاد و تولیدات مرتبط پارسال با رشد ۷ درصدی نسبت به سال ۹۷، به رقم ۴ میلیارد و ۵۰۷ میلیون دلار رسید و این درحالی است که واردات این اقلام نیز در سال گذشته



امين ابراهيمي مدير عامل شركت فولاد اكسين به مناسبت روز صادرات مطرح شد:

کشور از منبع ارزی مناسب محروم شد

با اعلام ممنوعیت صادرات ورق‌های فولاد اکسین توسط ستاد تنظیم بازار وزارت صمت



امين ابراهيمي

مدير عامل شركت فولاد
اكسين

صادرات

داخلی منجر به توقف مجدد صادرات، اختلال جدی در برنامه ریزی تأمین منابع ارزی، نارضایتی مشتریان خارجی و خطر از دست دادن بازارهای صادراتی این شرکت گردید.

ایشان اشاره کرد: متأسفانه وزارت صمت تنظیم بازار داخلی فولاد را به صادرات شرکت‌ها گره زده است و با محدودیت‌های فعلی قطعاً صادرات فولاد کشور کاهش می‌یابد که این شرکت نیز از موضوع مذکور بی‌نصیب نمانده این در حالی است که مطابق با آمار و اطلاعات، در حال حاضر حدود ۵۰ درصد از فولاد تولیدی کشور مازاد بر نیاز داخلی است و این مهم فرصتی جهت کمک به کشور در تأمین منابع ارزی موردنیاز در فضای پرچالش ارزی می‌باشد.

ابراهیمی در پایان خاطرنشان کرد: از وزیر صمت و سایر مسئولین کشور انتظار می‌رود در سال جهش تولید با تصمیمات خود ضمن تسهیل صادرات زمینه لازم تحقق شعار سال جاری را فراهم آورند.

ابراهیمی بیان نمود: با توجه به تعریف استراتژی صادرات پایدار محصولات تولیدی در نقشه استراتژیک شرکت و برنامه ریزی صورت گرفته، مقرر است در سال ۱۳۹۹ حدود ۱۰ درصد از ورق‌های تولیدی به صادرات اختصاص یابد. هر چند شیوع پاندمی کرونا در جهان از اوایل سال، قرنطینه، وضع محدودیتها در مقاصد صادراتی، و بسته شدن مرزها باعث اختلال جدی در روند صادرات محصولات فولادی کشور و از جمله ورق‌های فولاد اکسین گردید بنحوی که علیرغم وجود سفارش و انعقاد قرارداد با مشتریان خارجی، بارگیری و ارسال محصولات صادراتی متوقف و یا با کندی انجام می‌شد.

مدیرعامل فولاد اکسین گفت: با رفع تدریجی محدودیتها و باز شدن برخی مرزهای کشور با همسایگان، صادرات ورق‌های این شرکت مجدداً آغاز و تا ابتدای مردادماه ادامه یافت لیکن متأسفانه اعلام ممنوعیت صادرات ورق توسط ستاد تنظیم بازار وزارت صمت با هدف تأمین نیاز بازار

به گزارش روابط عمومی شرکت فولاد اکسین خوزستان، ابراهیمی مدیرعامل این شرکت تولید محور به مناسبت روز صادرات طی سخنانی اظهار کرد: فولاد اکسین بعنوان اولین تولیدکننده ورق‌های فولادی عریض و آلیاژی در خاورمیانه با مشارکت شرکت فولاد خوزستان و در راستای تأمین نیازهای ارزی خود در سال ۱۳۹۸ موفق شد ضمن افزایش ۳ برابری مقدار صادرات و ۵ برابری ارزش صادرات نسبت به مدت مشابه سال قبل، به رکورد جدیدی در این زمینه نیز دست یابد.

وی افزود: ورق‌های تولیدی و با ارزش افزوده این شرکت به بازارهای اتحادیه اروپا، کشورهای حوزه خلیج فارس و کشورهای آسیای میانه CIS صادر گردید، این مهم در شرایطی تحقق یافت که تحریم‌های ظالمانه ایالات متحده آمریکا بر علیه ایران و قراردادن نام فولاد اکسین در فهرست تحریم‌ها، وضعیت دشواری را جهت صادرات و انتقال ارز و کشتیرانی رقم زده بود.

غرقى، نایب رئیس کمیسیون معادن و صنایع معدنی اتاق بازرگانی ایران مطرح کرد:

کم توجهی به بخش معدن تأثیر منفی بر صنعت فولاد خواهد گذاشت



سجاد غرقى

نایب رئیس کمیسیون معادن و صنایع معدنی اتاق بازرگانی ایران



در زنجیره تولید فولاد،

توجه کمتری به منفعت

بردن بخش معدن

می شود و در نتیجه

کاهش سرمایه گذاری در

بخش معادن سنگ آهن،

تأثیر منفی بر صنعت

فولاد خواهد گذاشت،

چراکه تأمین مواد اولیه

فولادسازان بر عهده

شرکت های معدنی است و

خروج آنها از بازار تولید

به واسطه نداشتن سود

اقتصادی در آخر این تأمین

را دچار مشکل خواهد کرد

خاطر سود تمامی زنجیره در گرو همکاری دو جانبه فعالان معدن و فولاد است. نایب رئیس کمیسیون معادن و صنایع معدنی اتاق بازرگانی ایران در این خصوص عنوان کرد: شرایط برای فروش و بازگشت سرمایه برای تولیدکنندگان مواد معدنی در ایران از ۲ طریق امکان پذیر است. یکی فروش صادراتی و دیگری فروش داخلی است. این در حالیست که برای فروش صادراتی سنگ آهن عوارض ۲۵ درصدی در نظر گرفته شده و برای فروش داخل نیز، سنگ آهن با نرخ یکدوم قیمت جهانی به فروش می رسد؛ بنابراین شاهد خروج سرمایه های داخلی از بخش سنگ آهن هستیم.

سجاد غرقى، نایب رئیس کمیسیون معدن و صنایع معدنی اتاق بازرگانی ایران، در تشریح بیشتر این مسئله گفت: امروز استخراج سنگ آهن به دلیل حمایت از فولاد و با عنوان مبارزه با خام فروشی ضرر ده شده است و حاصل این اتفاق چیزی جز کسری در میزان سنگ آهن کشور نیست. او افزود: برای تولید سنگ آهن نیاز به منابع مالی است، این منابع مالی از

آخرین سیاستی که وزارت صمت برای حمایت از زنجیره فولاد اعلام کرد این بود که صادرات انواع سنگ آهن مورد استفاده تولیدکنندگان داخلی را ممنوع کرد. علاوه بر این صادرات سنگ آهن، کنسانتره و گندله ای که مورد استفاده تولیدکنندگان فولاد کشور نیست هم صرفاً با اخذ مجوز از معاونت امور معادن و صنایع معدنی این وزارتخانه و پرداخت عوارض مجاز است. این محدودیت ها در حالی بر صادرات سنگ آهن وضع شده که شماری از شرکت های معدنی کشور با استخراج و فروش داخلی و خارجی این ماده اولیه ساخت فولاد، کار و درآمدزایی می کنند.

غرقى، فعال بخش معدن کشور اعتقاد دارد که در زنجیره تولید فولاد، توجه کمتری به منفعت بردن بخش معدن می شود و در نتیجه کاهش سرمایه گذاری در بخش معادن سنگ آهن، تأثیر منفی بر صنعت فولاد خواهد گذاشت، چراکه تأمین مواد اولیه فولادسازان بر عهده شرکت های معدنی است و خروج آنها از بازار تولید به واسطه نداشتن سود اقتصادی در آخرین تأمین را دچار مشکل خواهد کرد. به همین





گزارش کمیسیون معدنی

نشان داد که بسیاری از

مواد معدنی اصلاً افزایش

قیمت نداشته و اگر قیمت

جهانی آن هم افزایش یافته

باشد، با تورم خنثی شده

است. حتی اگر معادن در

بازه سه‌ماهه سودی هم به

دست آورده باشند، نباید از

طریق یک سیاست جلوی آن

را گرفت

وی با توضیح اینکه منبع خارجی، منابع بانکی، فروش داخل و ارز ناشی از صادرات، چهار منبع است که برای سرمایه‌گذاری وجود دارد، اضافه کرد: دو منبع اولی در شرایط موجود ممکن و اقتصادی نیست؛ بنابراین در این شرایط اگر جلوی صادرات را هم بگیریم، عملاً به فروش داخلی محدود شده‌ایم که در این صورت و در این نظام تک‌مشتري، باعث می‌شود سود عملیاتی معادن کاهش یابد. این ممکن است در کوتاه‌مدت به نفع صنایع پایین‌دست باشد، اما از آنجایی که در بلندمدت، سرمایه‌گذاری انجام نمی‌شود، به ضرر کل اقتصاد کشور خواهد بود. این موضوع باعث خواهد شد در سال‌های آینده با کسری مواد اولیه در کارخانه‌های پایین‌دستی مواجه شویم. غرق‌ی در پایان درباره این گفته که عوارض بالای صادرات معدنی به دلیل افزایش قیمت‌های جهانی بوده، توضیح داد: این تحلیل غیرکارشناسی است. گزارش کمیسیون معدنی نشان داد که بسیاری از مواد معدنی اصلاً افزایش قیمت نداشته و اگر قیمت جهانی آن هم افزایش یافته باشد، با تورم خنثی شده است. حتی اگر معادن در بازه سه‌ماهه سودی هم به دست آورده باشند، نباید از طریق یک سیاست جلوی آن را گرفت، بلکه باید این سودها به انباشت سرمایه و سرمایه‌گذاری صورت گیرد.

تأثیرگذار هستند و صرفاً با ممنوعیت خام فروشی نمی‌توان تحلیل درستی در مورد آن داشت و مشخص است که هر سیاستی که اثر مستقیم بر تعطیلی بنگاه‌ها داشته باشد، به اشتغال کشور ضربه می‌زند.

وی با بیان اینکه کشور در بخش معدنی، مازاد بر مصرف وجود دارد، افزود: از همین رو، قسمتی از مواد معدنی صادر می‌شود که بازاری برای آن در داخل وجود ندارد و خللی به تولید فولادسازان وارد نخواهد کرد و اشتغال این بخش را متأثر نمی‌کند. غرق‌ی در ادامه گفت: بنابراین حیاتی و اصولی این است که این مواد مازاد صادر شوند و باعث ارزآوری و خرید تکنولوژی و ماشین‌آلات شود.

وی با اشاره به اینکه سیاست افزایش عوارض بر اثر فشارهای زنجیره دست پایین و برخی فولادسازها بر محصولات معدنی اعمال شده، گفت: الان کارخانه‌ای در کشور وجود ندارد که به علت نبود مواد معدنی، کمتر از ظرفیتش فعالیت کند؛ بنابراین یا تبلیغات پوپولیستی در میان است یا برخی به جهت اینکه می‌خواهند مواد اولیه ارزان‌تری بگیرند، این بحث را مطرح می‌کنند. درحالی‌که این موضوع اصلاً اقتصادی و اصولی نیست. باید مازاد خود را صادر کنیم و نباید در انبار قرار دهیم تا شاید در سال‌های آتی مشتری پیدا کند. به همین دلیل لازم است این سیاست اصلاح شود.

نایب‌رئیس کمیسیون معادن و صنایع معدنی اتاق بازرگانی ایران در ادامه نیز گفت: این تعدیلی هم که اکنون صورت گرفته، مکفی نیست.

وی افزود: درحالی‌که باید زنجیره تولید از معدن تا صنعت ساخت را به صورت متوازن و کلی ببینیم، ولی به دلیل سیاست دولت و نوع خصوصی‌سازی‌ها، اولویت روی صنایع پایین‌دستی قرار گرفته و به تبع آن برای تأمین نهاده ارزان‌تر، دولت مداخلاتی را صورت داده است.

این فعال معدنی معتقد است که موضوع حمایت از محصولات ارزش‌افزوده بالاتر هم منطقی است، اما نمی‌شود با شعار پیش برود. وی در همین باره گفت: برای این کار نیاز است به زنجیره از بالا تا پایین دست توجه شده و سرمایه‌گذاری صورت گیرد و این هم به نوبه خود نیازمند تأمین مالی است که یکی از منابع تأمین آن، ارز حاصل از صادرات است.

کجا می‌تواند تأمین شود؟ اولین منبع، تسهیلات بانکی و یا وام دولتی است؛ امروز امکان تأمین مالی از این منابع وجود ندارد. دومین راه جذب سرمایه‌گذاری خارجی است، اتفاقی که به دلیل تحریم نمی‌توان روی آن حساب کرد. راه دیگر ارزآوری برآمده از صادرات است، یعنی کالا تولید کنید و سود حاصل از صادرات را صرف سرمایه‌گذاری کنید، این در حالی است که در حال حاضر بر صادرات سنگ‌آهن ۲۵ درصد عوارض اعمال شده، این درصد به معنای ۷۰ تا ۱۰۰ درصد سود است پس تولیدکننده سنگ‌آهن نمی‌تواند بر ارز برآمده از صادرات هم حساب باز کند و صادرات آن هم اقتصادی نیست.

نائب رئیس کمیسیون معدن و صنایع معدنی اتاق بازرگانی تصریح کرد: سرکوب سنگ‌آهن به کاهش سرمایه‌گذاری در بلندمدت می‌انجامد و حاصل آن چیزی جز نبود ذخایر موردنیاز صنعت فولاد نیست. کمبود امروز به این دلیل نیست که سنگ‌آهن صادر می‌شود، بلکه به این دلیل است که تولید آن اقتصادی نیست و سرمایه‌گذاران را دفع می‌کند.

غرق‌ی در پاسخ به پرسشی در زمینه تأثیر ممنوعیت‌های صادراتی بر اقتصاد کشور، گفت: طبیعتاً در رابطه با محصولات مازاد بر نیاز داخلی به هر ترتیبی که می‌توانیم باید تأمین مالی صادرات و رونق واحدهای تولیدی آن‌ها را جهت رونق بخشیدن به تولید، اشتغال و صادرات کشور فراهم کنیم ولی اگر ممنوعیتی برای عدم فروش محصولات آن‌ها در بازارهای صادراتی ایجاد شود با توجه به مازاد بر نیاز داخلی بودن برخی از مواد معدنی، تولیدکنندگان هم تولید خود را در حد تأمین نیازهای داخلی کاهش می‌دهند. وی در ادامه مطرح کرد: حکمرانی زنجیره تولید سنگ‌آهن باید به گونه‌ای باشد که کل زنجیره توسعه پیدا کند و سیاست‌ها صرفاً به نفع گروهی از حلقه‌ها و به ضرر سایر آن‌ها نباشد، اگر این اتفاق بیفتد رشد زنجیره تولید سنگ‌آهن نامتوازن خواهد شد.

این عضو اتاق بازرگانی توسعه اشتغال را یک سیاست‌گذاری چندوجهی دانست و گفت: توسعه اشتغال نیازمند توجه به پارامترهای زیادی است، بحث تحریم‌ها، قوانین بهبود فضای کسب و کار، تورم مصرف‌کننده و تولیدکننده ... همگی روی اشتغال کشور

تشریح معضلات و چالش‌های معدن کاران در رابطه با صادرات مواد معدنی از بندر بزرگ شهید رجایی



مهدی روئین اهلی

رئیس خانه معدن استان
هرمزگان



مانند آب و برق‌رسانی، آسفالت، استقرار باسکول و ماشین‌آلات تخلیه و بارگیری و محل استقرار نیروها را خود صادرکننده اجازه‌کننده محوطه انجام می‌دهد.

وی گفت: روال بر این بوده که بابت هر متر مربع این زمین ماهیانه اجازه به سازمان مذکور پرداخت شود به طوری که اجازه یک زمین یک هکتاری فوق‌الذکر به مدت یک سال بیش از دو میلیارد ریال است اما اکنون



در شرایط تحریم، ایجاد

هزینه‌های سنگین و

کمرشکن بر صادرات

به طوری که صادرات ما را

غیر رقابتی کند ناخواسته و

نا آگاهانه حرکت در مسیر

اهداف دشمن است

دشمن گلوی بخش اقتصادی را می‌فشارد، ما در داخل کشور در پی باز کردن غل و زنجیرهایی باشیم که از گذشته بر تن نحیف اقتصاد و سرمایه‌گذاران بسته‌ایم.

رئیس خانه معدن هرمزگان ادامه داد: در همین راستا یکی از نهادهای خدمت‌رسان به عرصه صادرات و صادرکنندگان، سازمان بنادر و دریانوردی کشور و استان است که ضمن تقدیم سپاس از باب تلاش‌های صورت گرفته آن‌ها، باید گفت ایرادات جدی بر سازو کار این سازمان وارد است.

افزایش عوارض ۱۳۰۰ درصدی بدون ارائه خدمات

وی گفت: اخیراً سازمان فوق‌الذکر اقدام به افزایش حداقل ۱۳۰۰ درصدی هزینه‌های بندری در قالب هزینه انبارداری صادرکنندگان کرده است بدون اینکه هیچگونه خدماتی در آن حوزه به صادرکنندگان مواد معدنی ارائه دهد.

روئین اهلی ادامه داد: به طوری که صفر تا ۱۰۰ تجهیز و ارائه زیر ساخت آن انبار در قالب یک محوطه روباز و بکر

مهدی روئین اهلی رئیس خانه معدن استان هرمزگان در گفت‌وگو با پیام‌آوران معدن‌نامه به تشریح معضلات و چالش‌های معدن کاران در رابطه با صادرات مواد معدنی از بندر بزرگ شهید رجایی پرداخت.

وی عنوان داشت: در رابطه با برخی از محصولات استان هرمزگان که صرفاً صادراتی هستند و جایی در بازار داخلی ندارند مانند سنگ گچ تصفیه و دانه‌بندی‌شده، باید جهت برون رفت از آثار تحریم‌ها و کمک به صادرکنندگان، فضای کسب و کار در داخل کشور بهبود یابد و امر صادرات برای این قبیل مواد معدنی تسهیل شود

روئین اهلی وضع عوارض بر صادرات مواد معدنی که بازار داخلی شلوغی ندارند را مصداق خود تحریمی دانست و تصریح کرد: در شرایط تحریم، ایجاد هزینه‌های سنگین و کمرشکن بر صادرات به طوری که صادرات ما را غیر رقابتی کند ناخواسته و نا آگاهانه حرکت در مسیر اهداف دشمن است. پیشنهاد و خواست جدی ما به عنوان فعالین حوزه معدنی این است در شرایطی که

هزینه تخلیه و بارگیری کالا روی اسکله و عوارض بهداشت بندری، برای هر تن کالا مبلغی برابر با ۵۱۵۴ ریال (پنج هزار و صد و پنجاه و چهار ریال) پرداخت می‌کند. وی خاطرنشان کرد: پرداخت این هزینه‌های بی مورد و عدم دریافت خدمات مناسب در قبال آن در کنار سایر مشکلات این حوزه باعث شده تا تولیدکننده و صادرکننده ما از مزیت رقابتی با رقبای خارجی برخوردار نباشد.

■ چشم‌انتظار اقدام جدی مسئولین

رئیس خانه معدن هرمزگان بیان کرد: فعالان معدنی امروز آموخته‌اند که چگونه مشکلاتشان را در حوزه منابع طبیعی، محیط‌زیست، شرکت نفت و... حل کنند و در جهت اصول آن‌ها پیش رفته و می‌روند اما صادرات در زمان تحریم به طوری که از خارج آمریکا گلوی شما را می‌فشارد و از داخل نیز سازمان محترم بنادر و دریانوردی سنگ‌اندازی می‌کند، توان را از این بخش گرفته است.

وی در پایان گفت: تاکنون فریاد ما به جایی نرسیده است ولی امیدواریم با همتی عالی که در مسئولین استان و کشور سراغ داریم بتوانیم در روزهای پیش‌رو در راستای حل این معضلات به ویژه موضوع هزینه‌های زائد و هنگفت انبارداری، باربری و هزینه خدمات ویژه سازمان بنادر برای همیشه چاره‌ای بیندیشیم تا صادرکنندگان بتوانند در شرایط عادلانه به رقابت با رقبای خارجی بپردازند.

هزینه‌ای تحت عنوان باربری را از صادرکنندگان دریافت می‌کند این درحالی است که چهار عمل اصلی و فرعی باربری را خود صادرکنندگان به طور کامل انجام می‌دهند که مصداق استثمار صادرکننده است.

وی ادامه داد: علاوه بر هزینه‌های ذکر شده، از زمانی که بندر شهید رجایی در منطقه ویژه اقتصادی واقع شده است صادرکننده بابت عبور هر تن کالا از این منطقه و بندر هزینه گزافی را باید بپردازد که مشخص نیست این هزینه به طور دقیق در چه اموراتی مصرف می‌شود و بابت چیست. رئیس خانه معدن هرمزگان اذعان داشت: اگر این هزینه در قبال ایجاد زیرساخت است پس باید گفت دولت چه نقش و جایگاهی در حمایت از صادرکننده ایفا می‌کند مگر نه اینکه وظیفه دولت ایجاد زیرساخت مانند اسکله و بندر برای امور صادراتی است. وی ادامه داد: بر فرض اگر این موضوع وظیفه دولت نباشد چرا باید برای زیرساختی که متعلق به ۳۰ سال پیش است و هیچ اقدامی در راستای بهبود آن صورت نمی‌گیرد، هزینه گزاف ۴۱۸۰۰ ریال (چهل و یک هزار و هشتصد ریال) در ازای هر تن کالا از صادرکننده اخذ شود.

■ اخذ دو بار عوارض برای یک موضوع

مهدی روئین اهلی گفت: این درحالی است که بابت همان زیرساخت‌ها صادرکنندگان در قالب دیماند، عوارض بندری بر کالا،

آن را به بالاتر از ۲۰ میلیارد ریال رسانده‌اند این قبیل اتفاقات باعث ایجاد دید منفی از جانب معدن‌کاران نسبت به سازمان بنادر و دریانوردی کشور و هرمزگان شده است. رئیس خانه معدن هرمزگان اضافه کرد: این نارضایتی تا جایی بالاگرفته است که معدن‌کاران سازمان بنادر را به اصطلاح متهم به کیسه دوختن برای صادرکننده و جزیره‌ای عمل کردن، می‌کنند و آن‌ها را تنها در صدد ایجاد منافع مقطعی برای خود می‌دانند بی توجه به اینکه منافع اصلی صادرکننده و تولیدکننده اشتغالی است که در استان و کشور ایجاد کرده است.

وی گفت: این سازمان در جدول تعرفه انبارداری کالای غیر کانتینری در کتاب تعرفه خود، بدون توجه به موارد فنی و تخصصی و بدون انجام کار کارشناسی عنوان مواد معدنی گنجانده و هزینه‌های کمرشکن را بر تولید و صادرات ایجاد کرده است بدون اینکه نقشی در عملیات انبارداری داشته باشد.

■ بی توجهی سازمان بنادر به مصوبات کارگروه رفع موانع تولید

روئین اهلی از ورود استاندار هرمزگان به این موضوع در قالب کارگروه تسهیل و رفع موانع تولید و دستور توقف اجرای این امر تا پایان سال خبر داد و بیان کرد: متأسفانه سازمان بنادر هرمزگان - بندر شهید رجایی حتی دستور مستقیم استاندار را نیز نادیده گرفتند و به جای اجرای تمام و کمال مصوبه کارگروه که طبق قانون توسط همه اعضاء لازم‌الاجرا است، به جای اینکه همه مواد معدنی را شامل این دستور کند تنها در مورد یک ماده معدنی توقف اجرای هزینه انبارداری صورت گرفت.

رئیس خانه معدن هرمزگان اضافه کرد: همچنین علی‌رغم اینکه در مصوبه کارگروه تکلیف شده است سازمان مذکور ترتیب برگزاری نشست‌های لازم را با بخش خصوصی در مرکز جهت بررسی و تعیین تکلیف موضوع انجام دهد، هیچ‌گونه اقدامی صورت نگرفت که این امر باعث ایجاد این شائبه شده است که سازمان بنادر مترصد اتمام زمان تا پایان سال و از سرگیری هزینه انبارداری حتی برای آن یک کالایی که مستثنی کرده، است.

■ استثمار صادرکننده با دریافت

هزینه زائد باربری

روئین اهلی گفت: همواره این سازمان



پاسخ یک مقام مسئول در وزارت صمت به انتقادات مطرح‌شده در خصوص مشکلات صادرات فولادی‌ها



سیف‌الله امیری

مدیرکل دفتر صنایع معدنی
وزارت صمت

واریز ارز به سامانه نیما بوده‌ایم ولی اجازه نداده‌ایم هیچ کالایی در گمرک بماند و تا جایی که اختیارات داشته‌ایم با واحدهای تولیدی و صادراتی همراهی کرده‌ایم. وی خاطرنشان کرد: ما متولی تولید هستیم، این منطقی نیست که شرکت‌های تولیدکننده از حمایت‌های دولت در تولید بهره‌مند شوند اما پس از صادرات تعهدات ارزی خود را رعایت نکنند و در زنجیره اختلال ایجاد کنند. طبق مصوبه ستاد تنظیم بازار تولیدکنندگانی که از ابتدای سال تاکنون به تعهدات خود عمل نکرده‌اند نیز ضمن اینکه باید معوقات خود را عرضه کنند، همچنین باید ماهانه ۶۰ درصد تولیدات خود را نیز در بورس کالا عرضه کرده و مازاد آن را در صورت عرضه ۶۰ درصدی در بورس می‌توانند صادر نمایند.

■ از مطالعه تاریخ گذشته درس بگیریم

دو نامه‌نگاری صادراتی ۹۷

خردادماه سال ۱۳۹۷ بود که با نامه‌نگاری وزیر صمت وقت با رئیس کل گمرک، صادرات فولاد مشروط شد. طبق توافق سیاست‌گذاران، صادرات محصولات فولادی

امیری در گفتگو با پیام آوران معدن نامه مطرح کرد: اقدامات وزارت صمت محدودیت صادراتی ایجاد نکرده و در حال حاضر صادرات مجموعه‌ها به صورت کامل طبق روال انجام می‌شود و نتیجه آن رشد صادراتی بوده که شاهد آن در ارقام ارائه‌شده هستیم.

وی افزود: برای تنظیم بازار رعایت کف عرضه در بورس کالا الزامی است که متأسفانه برخی واحدها آن را رعایت نمی‌کنند، تنها اقدام وزارت صمت تا به اینجای کار تذکر به این واحدها بوده است و در صورت عدم توجه به این تذکرات به مشکل خواهند خورد چراکه عدم رعایت کف عرضه صنایع پایین‌دستی را با مشکل مواجه می‌کند. هدف ما این است صادرات به انتهای زنجیره منتقل شود و با ارزش‌افزوده بالاتر از کشور خارج شود و در نهایت ارزش‌افزودگی داشته باشد.

مدیرکل دفتر صنایع معدنی وزارت صمت تأکید کرد: تاکنون با هیچ شرکتی ناملایمات در بخش صادرات نداشته‌ایم با اینکه در مواردی شاهد عدم رعایت کف عرضه یا عدم انجام تعهدات در رابطه با

اواسط تیرماه سال جاری سیف‌الله امیری، مدیرکل دفتر صنایع معدنی وزارت صمت طی نامه‌ای با موضوع ساماندهی صادرات بیلت و بلوم خطاب به مدیرکل دفتر صادرات و واردات، خواستار صورت‌پذیری اقدامات لازم و ارائه گزارش صادرات واحدهای مجاز به صادرات بیلت و بلوم و ارسال صورت ماهانه برای دفتر مذکور شد تا در صورت رعایت عدم کف عرضه در بورس کالا و عدم انجام تعهدات در رابطه با واریز ارز به سامانه نیما، از صادرات آن‌ها در پایان سه ماه ممانعت به عمل آید. پس از این نامه، داریوش اسماعیلی، معاون امور معادن و صنایع معدنی وزارت صمت نیز در دوم شهریورماه جاری، در نامه‌ای خطاب به مدیرکل دفتر مقررات صادرات و واردات اعلام کرد برای ساماندهی و رصد بیشتر بازار فولاد خام و محصولات فولادی، ضروری است اعطای مجوز صادرات مجدداً در سامانه فرامرزی گمرک جمهوری اسلامی ایران توسط معاونت دفتر صنایع معدنی وزارت صمت، معدن و تجارت صورت پذیرد. در خصوص محدودیت‌های صادراتی ایجاد شده و تبعات آن گفتگویی با سیف‌الله امیری، مدیرکل دفتر صنایع معدنی وزارت صمت داشتیم.



و انواع فلزات به ارائه گواهی مبدأ تولید گره خورد. در نامه محمد شریعتمداری (وزیر وقت صمت) به این موضوع اشاره شد که افراد سودجو تمایل زیادی به خرید و صادرات این نوع محصولات نشان می‌دهند و عملاً این فرصت مفید تبدیل به تهدیدی جدی برای صنایع پایین‌دستی شده است.

به همین دلیل از تاریخ ابلاغ این نامه (۳ خرداد سال ۱۳۹۷) صادرات فولاد و هر نوع فلز دیگر چه به صورت شمش، اسلب یا کاتد یا هر شکل دیگری بدون ارائه گواهی مبدأ تولید آن ممنوع شد. در کنار مشروط کردن ارائه گواهی مبدأ، در دستورالعمل پیشین این الزام نیز در نظر گرفته شده بود تا برای محموله‌های ۱۰ هزار تن به بالا در مورد فولاد و ۱۰۰ تن به بالا در مورد فلزات رنگین نظیر مس، آلومینیوم، سرب و روی علاوه بر ارائه گواهی‌های مربوط به مبدأ تولید، قبل از خروج کالا از ایران توسط وزارت متبوع راستی‌آزمایی و تایید شود که این کار می‌تواند سیستمی انجام شود. به اعتقاد تحلیلگران بخش معدن و صنایع معدنی، این اقدام در راستای کنترل مدیریت صادرات صورت گرفت تا از این مسیر، فولاد و فلزات رنگین با شناسنامه شرکت تولیدکننده صادر شوند.

اما ۹ ماه بعد با نامه‌نگاری وزارت صمت با گمرک تصمیم جدید صادراتی برای محصولات فولادی گرفته شد. این بار رضا رحمانی، وزیر بعدی صمت شروط جدیدی برای صادرات محصولات فولادی وضع کرد. بر اساس جزئیات نامه رحمانی به رئیس کل گمرک با سه هدف «ضرورت تامین نیازهای داخلی کشور»، «پیگیری ارز حاصل از صادرات» و «جلوگیری از ارزان‌فروشی محصولات صادراتی»، صادرات محصولات فولادی صرفاً از طریق واحدهای تولیدکننده آن محصول یا نماینده رسمی آنان مجاز است. در نامه ارسالی رضا رحمانی به مهدی میراشرافی رئیس کل گمرک با موضوع «ساماندهی صادرات محصولات فولادی» آمده بود: نظر به ضرورت تامین نیازهای داخلی کشور و نیز برای ساماندهی صادرات محصولات فولادی و پیگیری برگشت ارز حاصل از صادرات و جلوگیری از ارزان‌فروشی محصولات صادراتی، همچنین بنا به درخواست واحدهای بزرگ تولیدکننده مقاطع فولادی، از این پس، صادرات محصولات فولادی با کد (HS

۷۲۱۳، ۷۲۱۴، ۷۲۱۵، ۷۲۱۶ و ۷۳۰۶) فقط از طریق واحدهای تولیدکننده آن محصول یا نماینده رسمی آنان و مطابق با روال جاری برای سایر فرآورده‌های فولادی مانند شمش و آهن اسفنجی پس از تایید وزارت صنعت، معدن و تجارت امکان‌پذیر خواهد بود.

■ محدودیت‌های صادراتی سال ۹۹

نامه‌نگاری برای ساماندهی صادرات فولاد از همان ماه‌های اول امسال آغاز شد. فروردین‌ماه امسال رئیس اتاق ایران با ارسال نامه‌ای به وزیر صنعت، معدن و تجارت خواستار حذف الزام تایید کوتاژهای صادراتی محصولات فولادی از سوی معاونت معدنی آن وزارتخانه شد. در نامه شفاف‌ی اعلام شد این موضوع موجب کندی فرآیند صادرات این محصولات شده؛ این در حالی است که صادرکنندگان کالای مزبور، در شرایط حساس فعلی که وضعیت مرزهای کشور متأثر از بحران ویروس کرونا دچار بی‌ثباتی است، ملزم به انجام تعهدات فروش خود به مشتریان خارجی هستند.

اوایل اردیبهشت امسال انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران نیز با ارسال نامه‌ای به وزیر صنعت اعلام کرد علاوه بر تحریم‌ها، بحران کرونا نیز محدودیت‌های خارجی پیش روی صادرات فولاد ایران را به حداکثر رسانده است و انتظار می‌رود نظام تصمیم‌گیری داخلی کشور با درک و توجه به این مولفه‌ها، تسهیل فرآیندها و حذف مقررات محدودکننده، توسعه صادرات را در دستور کار عملیاتی جدی قرار دهد حال آنکه برعکس، صادرات فولاد و گذر از فرآیندهای محدودکننده متعدد آن از جمله دریافت مجوزهای محموله به محموله و همچنین الزام به عرضه‌های سنگین در بورس کالا، از سخت‌ترین امور واحدهای تولیدی شده است.

این در حالی بود که چندی بعد از این نامه‌نگاری‌ها، آمارها نشان می‌داد حجم صادرات فولادسازان بزرگ کشور در دوره دو ماه نخست ۹۹، به‌طور بی‌سابقه‌ای کاهش یافته است. انجمن فولاد در نامه هشدارآمیز خود، سه درخواست از وزارت صمت مطرح کرده بود.

این انجمن درخواست کرده بود که (۱) تمامی محدودیت‌های صادراتی آهن و فولاد کشور به فوریت مرتفع شود؛ (۲)

توسعه صادرات به عنوان یکی از اهداف اصلی کارگروه تنظیم بازار (حداقل در خصوص فولاد) در اولویت قرار گیرد؛ و (۳) همانند سایر کشورهای فولادساز دنیا، مشوق‌های صادراتی وضع و به سرعت اجرایی شود. ۱۲ اردیبهشت‌ماه امسال خبر آمد که بر اساس مصوبات ستاد تنظیم بازار، گمرک ایران مکلف شد تنها اجازه صادرات محصولات فولادی (شمش، اسلب، میلگرد، تیر آهن و...) را صادر کند که تایید و مجوز معاونت صنایع معدنی وزارت صنعت را دریافت کرده باشند.

در این مصوبه تاکید شده بود، صادرات محصولات فوق تنها با مجوز معاون امور صنایع خواهد بود و شرکت‌هایی که طبق گزارش بورس و معاونت مذکور تعهد خود را در تامین نیاز داخل انجام دهند مجوز صادرات آنها توسط معاونت مذکور صادر خواهد شد. البته موضوع صدور مجوز صادرات محصولات فولادی از سمت معاونت امور معادن و صنایع معدنی برای نخستین بار از سوی سخنگوی ستاد تنظیم بازار اعلام شد.

محمدرضا کلامی اعلام کرد با توجه به تولید بیش از ۲۵ میلیون تن انواع فولاد در کشور و ضرورت‌های تامین نیاز داخل، در جلسه تنظیم بازار مقرر شد، صادرات انواع محصولات فولادی پس از این توسط گمرک، فقط با مجوز معاونت امور معادن و صنایع معدنی صورت پذیرد. این به آن معناست در صورتی که واحدهای تولیدی نیاز داخل را به هر میزان که تقاضا وجود دارد، تامین کنند؛ معاونت امور معادن و صنایع معدنی با توجه به عملکرد واحدهای فولادی اجازه صادرات را هم به آنها خواهد داد. اما اگر کسی تعهد عرضه را رعایت نکند از ابزار صادراتی برای مدیریت بازار استفاده خواهد شد.

حال در تازه‌ترین خبرها، پیرو نامه‌های اخیر مبنی بر ساماندهی صادرات فولاد خام و محصولات فولادی و دستور پیگیری موضوع توسط معاون معدنی وزارت صمت، طبق اعلام گمرک جمهوری اسلامی ایران، صادرات فولاد خام و تولیدات فولادی (مقاطع طویل فولادی) منوط به اخذ مجوز از دفتر معاونت امور معادن و صنایع معدنی وزارت صنعت، معدن و تجارت شد.

تعدد بخشنامه‌ها، به صادرات کشور لطمه زد



حمید زادبوم

رئیس کل سازمان توسعه
تجارت ایران

اقتصادی کشور شده است. زادبوم افزود: از فروردین سال ۷۹ تا فروردین سال جاری، تعداد ۱۲ هزار و ۴۵۲ نفر صادرکننده، ارزش حاصل از صادرات را به کشور برگردانده اند. معاون وزیر صمت، بیان کرد: تعداد صادرکنندگانی که از ابتدای ۹۹ تا پایان مردادماه ۰۱ درصد به تعهدات ارزی خود عمل کرده‌اند، ۶۸۲۲ نفر هستند؛ در صورتی که از فروردین امسال تا تیرماه، تعداد ۴۱۰۲ صادرکننده به تعهدات خود عمل کرده بودند و به عبارتی در مردادماه ۹۹ تعداد ۲۷۲ صادرکننده دیگر نیز به تعهدات ارزی خود عمل کرده‌اند و ارزش صادراتی را به کشور برگردانده‌اند.

رئیس سازمان توسعه تجارت ایران با اشاره به تاثیر محدودیت‌های مرزی به دلیل شیوع ویروس کرونا، از کاهش ۴۳ درصدی صادرات کشور خبر داد و گفت: ایران ظرفیت بالایی در صادرات به کشورهای همسایه دارد.

حمید زادبوم اظهار داشت: تجارت خارجی جهان کاهش ۴۱ درصدی را تجربه کرده که علت اصلی آن شیوع کرونا بوده و به تبع آن، در ۶ ماهه اول امسال، ایران نیز با کاهش تجارت خارجی روبرو

سازمان توسعه و تجارت ایران توسعه زیرساخت‌های صادراتی را در دستور کار قرار داده و بر اساس ظرفیت‌های استانی با استانداری‌ها و سازمان‌های صنعت، معدن و تجارت استان‌ها همکاری‌های لازم را دارد و مشوق‌هایی نیز برای ورود افراد به حوزه زیرساختی و توسعه امکانات صادراتی کشور پیش‌بینی کرده است. معاون وزیر صمت، تصریح کرد: فرآیند تشکیل پرونده و پرداخت مشوق‌های صادراتی در حوزه زیرساخت‌ها، شامل ارائه طرح توجیهی توسط سرمایه‌گذار بخش خصوصی به کارگروه توسعه صادرات استان و تایید و تصویب طرح و مجری در این کارگروه با حضور کلیه اعضا و در نهایت اعلام به سازمان توسعه تجارت ایران خواهد بود و پرداخت مشوق‌های صادراتی در دو قالب کمک بلاعوض و کمک سود تسهیلات بانکی، انجام خواهد گرفت.

بازگشت ۶۸ درصد ارزش حاصل از صادرات به کشور

رئیس کل سازمان توسعه تجارت ایران گفت: طبق اعلام بانک مرکزی، تاکنون، ۵۳ میلیارد یورو ارزش توسط صادرکنندگان به کشور بازگشته است و می‌توان گفت که ۸۶ درصد ارزش صادراتی، وارد چرخه

رئیس کل سازمان توسعه تجارت ایران از اعطای تسهیلات صادراتی برای تولیدکنندگانی که جهش تولید دارند، خبر داد و گفت: با تحقق اهداف "جهش تولید"، واحدهای صنعتی می‌توانند علاوه بر تامین نیاز بازار داخلی که یک بازار ۰۸ میلیونی است به فکر صادرات محصولات تولیدی واحد خود نیز باشند و در همین راستا سازمان توسعه و تجارت همکاری‌های لازم را با صادرکننده‌ها دارد. حمید زادبوم گفت: واحدهای صنعتی دارای مازاد تولید، می‌توانند به بازارهای مصرف کشورهای منطقه، به عنوان بازار صادراتی ویژه توجه نمایند و برای صادرات محصولات واحد تولیدی خود اقدام کنند.

سازمان توسعه تجارت به کمک صادرکننده‌ها می‌آید

معاون وزیر صمت، معدن و تجارت گفت: واحدهای تولیدی که در زمینه صادرات فعالیت دارند با مسائلی روبرو هستند و برطرف کردن مشکلات آن‌ها در اولویت کاری سازمان توسعه تجارت ایران قرار دارد.

زادبوم افزود: برای ایجاد زمینه‌های لازم جهت توسعه صادرات و حمایت لجستیکی و تشویق صادرکننده‌ها،





**تاکنون، ۳۵ میلیارد یورو
ارز توسط صادرکنندگان به
کشور بازگشته است و می
توان گفت که ۶۸ درصد
ارز صادراتی، وارد چرخه
اقتصادی کشور شده است**

نیازمند تصمیمات ویژه هستیم؛ اما اطمینان خاطر می توانیم بدهیم که شرایط بهتری برای صادرکنندگان فراهم شود.

وی افزود: ما بعنوان سازمان توسعه تجارت باید از تعدد بخشنامه ها جلوگیری کنیم و هفته آینده روز ملی صادرات است و باید فرهنگ سازی کنیم که صادرات اهمیت دارد و باید صادرات و صادرکنندگان مورد اهمیت واقع شوند. رئیس سازمان توسعه تجارت گفت: انتظار داریم در دریای خزر، کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران فعال شود و بخش خصوصی نیز وارد عمل شود.

حضور در بازار برخی کشورهای اوراسیا منجر به بالا رفتن نرخ کرایه حمل و نقل شده است.

وی با بیان اینکه امسال منابع مالی بسته حمایت از صادرات به سمت تکمیل زیرساخت های تجاری هدایت شده است، افزود: ما حاضریم در سال جاری برای گسترش زیرساخت های تجاری، کار را با بخش خصوصی پیش ببریم و البته به موازات آن باید در مرزها نیز انسجام تصمیم گیری شکل گیرد.

رئیس سازمان توسعه تجارت گفت: برای توسعه موافقت نامه با کشورهای همسایه باید محدودیت های وارداتی از کشورها را کمتر کنیم که از سال گذشته قرار شد این موضوع مدنظر قرار گیرد و البته کشورهای عراق و افغانستان باید به صورت ویژه مورد توجه قرار گیرند. به گفته وی، دستگاه هایی که مسئول تجارت خارجی نیستند، بخشنامه هایی می دهند که مخل صادرات است و ما نمی توانیم تعدد بخشنامه ها را نادیده بگیریم؛ چراکه به تجارت خارجی لطمه زده است.

زادبوم تاکید کرد: در شرایط ویژه

بود و صادرات کشور به دلیل بسته شدن مرزها ۴۳ درصد کاهش یافت.

وی ادامه داد: علیرغم کاهش صادرات ایران به دنیا، تجارت ایران به کشورهای روسیه و قزاقستان با افزایش مواجه شدند و صادرات ایران نیز به این کشورها رشد کرد.

رئیس سازمان توسعه تجارت ایران با بیان اینکه امیدوارم در شش ماهه دوم امسال با رشد صادرات مواجه شویم، افزود: بر اساس پتانسیل سنجی ما قدرت افزایش صادرات ۵۲۱ میلیارد دلاری به کشورهای همسایه داریم و باید سهم بازار آنها را بیش از ارقام کنونی بگیریم.

به گفته وی، ظرفیت واردات کشورهای همسایه ۰۰۰۱ میلیارد دلار است؛ اما صادرات ما اکنون به این کشورها ۵۲ میلیارد دلار است؛ اگرچه ظرف سالهای گذشته، سهم کشورهای همسایه در صادرات ایران افزایش یافته است.

زادبوم با اشاره به اینکه باید با راه اندازی پایانه های مرزی، باید صادرات را به کشورهای همسایه رونق داد، اظهار داشت: این در حالی است که افزایش تقاضا به دلیل بالا رفتن تحرک صادرکنندگان برای



فعالیت صادراتی در ایران به مثابه بازی در یک زمین سنگلاخ است



جمشید نفر

دبیرکل کنفدراسیون صادرات ایران

سهم خود را در بروز وضعیتی که حادث شده، بپذیرد. البته با افزایش نرخ ارز، بودند صادرکنندگانی با نبوغ بالا و پشتکار بسیار به موفقیت‌هایی رسیدند. اما مساله این است که اگر این بخشنامه‌ها، با کمک کارشناسان و دست اندرکاران صادرات در بخش خصوصی تدوین شود، به طور قطع صادرات در همه رسته‌ها، دچار افزایش می‌شد و آن نوابغ نیز به یک موفقیت‌های زایدالوصفی دست پیدا می‌کردند. به بیان دیگر، مشورت با کسانی که دستی بر صادرات دارند، صادرات را می‌شناسند و آن را آنالیز می‌کنند، می‌توانست نتایج خوبی در پی داشته باشد.

نفر در ادامه گفت: چه خوب بود که در بانک مرکزی، معاونتی در ارتباط با بخش صادرات ایجاد شده و از وجود یک صادرکننده بالفعل در این معاونت استفاده شود تا در زمان تدوین بخشنامه‌ها، چنین فردی با اعلام اینکه کجای این بخشنامه مغایر با صادرات است جلوی تصویب آن را بگیرد. در واقع اگر بانک مرکزی کسی که در ۰۴ سال گذشته وظیفه میهنی خود را ایفا کرده به عنوان مشاور

نتوانستیم از این موقعیت فوق العاده استثنایی استفاده کنیم که به صادرات لطمه بزرگی وارد شد او با بیان اینکه «در سایر کشورها، برای رشد صادرات، همه امکانات مورد نیاز را در اختیار صادرکنندگان قرار می‌دهند ادامه داد: فعالیت صادراتی در ایران به مثابه بازی در یک زمین سنگلاخ است. صادرکنندگان از صبح که برمی‌خیزند باید با مشکلات بجنگند تا به بازی اصلی برسند. اما صادرات حکم مسابقات المپیک را دارد که بهترین‌ها باید در این مسابقات شرکت می‌کنند. شرکت‌کنندگان المپیک نیز در کشور خود به انحای مختلف مورد پشتیبانی قرار می‌گیرند تا در زمین بازی بهترین نتیجه را کسب کنند. اما صادرکنندگان در ایران وقتی به مسابقه اصلی می‌رسند، دیگر نفسشان بریده است.

رئیس کمیسیون صادرات اتاق بازرگانی ایران افزود: مساله مهم‌تر آنکه، وقتی بخشنامه‌های پی در پی و بعضاً متناقض، موجب کاهش صادرات می‌شود، این صادرکنندگان هستند که در معرض اتهام قرار می‌گیرند و هیچ کس حاضر نیست

دبیرکل کنفدراسیون صادرات ایران عنوان کرد که نتیجه بخشنامه‌های متعدد و بعضاً متناقض در حوزه صادرات، «کاهش صادرات»، «ظهور صادرکنندگان بدون شناسنامه» و «از دست رفتن بازارهای صادراتی» بوده است.

جمشید نفر بر این عقیده است که صادرکنندگان نتوانستند از فرصت افزایش نرخ ارز به نفع افزایش صادرات بهره بگیرند و تنها دلیل این ناکامی صدور بخشنامه‌های صادراتی بدون مشورت با صادرکنندگان است

وی با اشاره به اینکه افزایش نرخ ارز یک فرمول ساده برای تقویت صادرات در جهان است، گفت: در ایران وقتی این فرصت استثنایی پدید آمد و صادرکنندگان خیز برداشتند که از این فرصت به نفع صادرات بهره کسب کنند، این بوروکراسی پیچیده و بخشنامه‌های بعضاً غلط، موانعی در برابر آنها ایجاد کرد. نتیجه این بخشنامه‌ها نیز کاهش صادرات، ظهور صادرکنندگان بدون شناسنامه و از دست رفتن بازارهای صادراتی بوده است. در واقع، نه تنها



این سالها با وجود تمام دشواریهای تحریم تلاش کرده اند ارز مورد نیاز کشور بازگردانند اما اینکه ما ناگهان یک زمان محدود بگذاریم و از جریمه و تعلیق صادرکنندگان سخن بگوییم واقعا نادیده گرفتن تلاشهای آنها در سالهای گذشته است.

نفر با بیان اینکه اولویت دولت در سال پایانی فعالیت خود باید کاهش موانع تولید باشد، گفت: در شرایطی که ما به دلیل تحریمها امکان صادرات نفت را تا حد زیادی از دست داده ایم بهترین گزینه برای عبور از شرایط فعلی، حمایت از تولید و صادرات است و از این رو اگر دولت بتواند در سال پایانی فعالیت خود تنها بخشی از مشکلات و محدودیتها و تحریمهای داخلی موجود بر سر راه تولید و صادرات را بردارد، می توان به سالهای آینده امید بیشتری داشت.

پس از آغاز دور جدید تحریمهای دولت ترامپ، صادرات نفت ایران کاهش یافت و دولت برای جبران این کاهش اعلام کرد که اتکای خود به صادرات غیرنفتی را افزایش می دهد.



در سایر کشورها، برای رشد صادرات، همه امکانات مورد نیاز را در اختیار صادرکنندگان قرار می دهند

نام گذاری می کنند، قطعاً برداشته شدن محدودیت های تولید یکی از اولویت های امسال خواهد بود.

وی افزود: با توجه به اینکه ظرفیت بازار داخلی کشور از حدی فراتر نمی رود، برای جهش در تولید باید به فکر بازارهای صادراتی و توسعه آنها نیز بود و جز حرکت در این مسیر، چاره دیگری وجود ندارد.

دبیر کل کنفدراسیون صادرات ایران با اشاره به نگاه غلطی که همچنان در کشور به صادرکنندگان وجود دارد، گفت: صادرکنندگان با وجود تمام این محدودیتها، سرمایه خود را صرف تولید و ارزآوری برای کشور کرده اند و در طول

صادرات برگزینند و تصمیمات خود را با مشورت از این فرد اتخاذ کند، از تصویب و ابلاغ بسیاری از بخشنامه های مغل صادرات، جلوگیری خواهد شد. البته همه دستگاه های ذیربط در امر صادرات می توانند از وجود چنین مشاوره بهره بگیرند. در این صورت، صادرات کشور که از نظر کالایی و جغرافیایی دارای تفاوت های بسیاری است، رشد بالایی را تجربه خواهد کرد.

دبیر کل کنفدراسیون صادرات ایران با بیان اینکه اولویت دولت در سال پایانی فعالیت خود باید کاهش موانع تولید باشد، گفت: در شرایطی که اقتصاد ایران تحت تاثیر تحریم های خارجی و شیوع ویروس کرونا با محدودیت مواجه شده، برخی تحریم های داخلی نیز مانع از فعالیت سرمایه گذاران اقتصادی می شوند. جمشید نفر اظهار داشت: یکی از مسائلی که در عبور از شرایط فعلی برای اقتصاد ایران اهمیت فراوانی دارد، فراهم کردن شرایط تولید و بهبود محیط کسب و کار است. وقتی مقام معظم رهبری نیز سال جاری را سال جهش تولید



کوروش شعبانی، رئیس کمیته هماتیت خانه معدن ایران مطرح کرد:

تحمیل عوارض با نرخ یکسان بین محصول فاین هماتیت و کنسانتره مگنتیت

ضرر وارد شده به صادرکنندگان کنسانتره و فاین هماتیتی به موجب وضع عوارض در عین کم تقاضا بودن در داخل کشور



کوروش شعبانی

رئیس کمیته هماتیت خانه معدن ایران



تا زمانی که صنایع تکمیلی

برای «سنگ آهن هماتیت

دانه بندی با خلوص

آهن کمتر از ۴۰ درصد

به هم فشرده نشده»

و «سنگ آهن هماتیت

دانه بندی با خلوص آهن

از ۶۰-۴۰ درصد به هم

فشرده نشده» و حتی

کنسانتره بالای ۶۵ درصد

تعریف نشده، وضع عوارض

بر انواع سنگ آهن تصمیمی

غیرکارشناسانه است

زمانی که صنایع تکمیلی برای این مواد معدنی تعریف نشده، وضع عوارض بر انواع سنگ آهن تصمیمی غیرکارشناسانه است. در خصوص سنگ آهن هماتیتی و نیاز آن در زنجیره تولید گفتگویی با دکتر کوروش شعبانی، رئیس کمیته هماتیت خانه معدن ایران داشتیم که مطالعات تخصصی در این حوزه داشته‌اند.

دکتر شعبانی در گفتگو با پیام آوران معدن نامه در ابتدا به جزئیاتی از سنگ آهن و کنسانتره و فاین هماتیت اشاره کرد و گفت: برای معادن هماتیتی به علت پایین بودن Feo، بهای تمام شده تولید کنسانتره فاین کم عیار هماتیتی با روشهای مختلف، خیلی بیشتر از کنسانتره مگنتیتی است، لذا حاشیه سود نیز پایین تر می باشد. از طرفی محصول تولیدی کنسانتره و فاین هماتیتی برخی معادن به علت پایین بودن Blain NO در استاندارد کنسانتره‌های مورد مصرف صنعت فولاد کشور قرار نمی گیرد.

سیاست‌های اقتصادی دولت بعضا مورد انتقاد فعالان اقتصادی قرار می گیرد و با تداوم تصمیمات شتابزده، بیم آن می رود که اقتصاد کشور در شرایط تحریم فعلی وضعیت دشوارتری قرار گیرد و هزینه برون رفت از بحران‌های اقتصادی برای مردم و عاملان اقتصادی سنگین تر شود. نمونه‌ای از این تصمیمات در حوزه معدن مربوط به اخذ عوارض بر صادرات مواد معدنی و دخالت در زنجیره تولید بوده است. که برای وضع این عوارض به تمام جنبه های آن توجه نشده است به طور مثال برای صادرات سنگ آهن، کنسانتره و گندله عوارض صادراتی وضع شده است، در صورتی که «سنگ آهن هماتیت دانه بندی با خلوص آهن کمتر از ۴۰ درصد به هم فشرده نشده» و «سنگ آهن هماتیت دانه بندی با خلوص آهن از ۶۰-۴۰ درصد به هم فشرده نشده» و حتی کنسانتره بالای ۶۵ درصد نیز در حال حاضر، اصلا در زنجیره فولاد کشور مورد استفاده قرار نمی گیرند و تا



عدم قیمت گذاری سنگ آهن هماتیته دانه بندی شده با عیار های مختلف توسط وزارت صمت و گمرک باعث شده که قیمت گذاری و به الطبع وضع عوارض ناعادلانه بر روی آن صورت گیرد که باعث از بین رفتن مزیت صادرات می شود. پیشنهاد می شود قیمت گذاری بر مبنای عیار های شده در جدول زیر صورت گیرد و به اداره گمرک برای ایجاد کد صادراتی ابلاغ گردد

Blain NO حداقل ۱۶۰۰، میزان فسفر و گوگرد حداکثر ۰/۰۳ می باشد که بالا بودن به هر میزان از این استاندارد، قیمت آن را متحمل جریمه و کاهش قیمت می نماید).
رئیس کمیته هماتیت خانه معدن ایران پیشنهادی را در ادامه نقد خود آورد: عدم قیمت گذاری سنگ آهن هماتیته دانه بندی شده با عیار های مختلف توسط وزارت صمت و گمرک باعث شده که قیمت گذاری و به الطبع وضع عوارض ناعادلانه بر روی آن صورت گیرد که باعث از بین رفتن مزیت صادرات می شود. پیشنهاد می شود قیمت گذاری بر مبنای عیار های شده در جدول زیر صورت گیرد و به اداره گمرک برای ایجاد کد صادراتی ابلاغ گردد.
ضمناً پیشنهاد می شود برای بررسی های کارشناسی و تشخیص نوع ماده معدنی و عیار از توان خانه معدن و انجمن سنگ آهن استفاده شود. درعین حال لازم به یادآوری است همان بخشنامه تا پایان سال ۹۸ معتبر بوده اما کماکان اصرار به اجرای آن وجود دارد.

وی در ادامه به ضرر وارد شده به صادرکنندگان کنسانتره و یا فاین هماتیته به موجب وضع عوارض در عین کم تقاضا بودن در داخل کشور اشاره کرد و افزود: بالاتر بودن ارزش دلاری کالای صادراتی کنسانتره و یا فاین هماتیته در جدول گمرک نسبت به واقعیت و تحمیل عوارض صادراتی و تعهد بازگشت ارز بیشتر از میزان تعیین شده توسط دولت باعث شکننده بودن این صنعت شده است. عدم قیمت گذاری برای ریزدانه های هماتیته (فاین) با عیار کمتر از ۶۵٪ و درج آن قیمت در جدول قیمت صادراتی گمرک باعث تحمیل عوارض با نرخ یکسان بین محصول فاین هماتیت و کنسانتره مگنتیت شده است. قیمت فروش محصول فاین هماتیته کمتر از قیمت ارزیابی شده توسط اداره گمرک بوده و این امر موجب بالا رفتن تعهد ارزی تولید کننده می شود.
(بر اساس استاندارد و در پلتس و یو متال تعریف مشخصی که برای کنسانتره وجود دارد، شامل عیار ۶۵٪،



صادرات

اجازه دهیم تولید کننده سرمایه را به چرخه تولید کشور برگرداند



ابوالفضل صالح آبادی
دبیر انجمن مس ایران

آسیب ها در حال فعالیت است و به عنوان مثال با تولید بیش از ۳۲۰ هزار تن کاند مس و حدود ۲ میلیون تن کنسانتره مس در کل ایران برای سال ۹۸، هدف ۲ میلیارد دلاری درآمد سالانه مجموعه تولیدات معدنی مس را برای کشور عزیزمان ایران ترسیم کرده است. این زنجیره پر تلاطم



تعداد حفاری ها و برداشت

های زیر سطحی غیر

تصویری در واحد سطح

و همچنین عمق متوسط

این حفاری ها به نسبت

کل گستره متالوژنی

مس در ایران بسیار با

استانداردهای رایج دنیا

متفاوت است

های سطحی و عمقی و مطالعات شیمیایی و میکروسکوپی از سنگ ها و کانی های این حوزه متناسباً مشاهده میگردد. عدم توانمندی در بهره گیری از آخرین دانش و تکنولوژی روز در تمامی بخش های معدنی و صنایع معدنی بصورت عملیاتی علی الرغم تسلط نخبگان جامعه معدنی بر علوم روز دنیا و استاندارد عمل نکردن و استاندارد سازی نکردن در تمام بخش ها یا به تعبیری سلیقه ای برداشت کردن از بدیهیات فنی و مهندسی و حتی علوم پایه، قوانین نامشخص و متداخل که به شکلی هرس نشده رشد کرده اند و درهم بدون نظم تنیده شده اند که این قوانین معمولاً در سازمان ها یا ارگان های مختلف بدون اتاق فکر های مشترک موثر به شکل آیین نامه و دستور العمل در آمده و در فصل مشترک های نظارت این ارگان ها بعضاً تضاد های واضحی را ایجاد کرده است. این امر اصلاحات بر این قوانین را بسیار پیچیده ساخته است.

وی افزود: آنچه مسلم است این چرخه تولیدی علی الرغم همه این معضلات و

ایران با قرار گرفتن بر کمر بند مس زایی جهان از کشور های دارای پتانسیل بالای ذخایر معدنی در جهان است. این ذخایر در قالب معادن و محدوده های معدنی مختلف در حوزه متالوژی ایران پراکنده اند. برخی از این معادن بواسطه فعالیت شرکت های دولتی و برخی با سرمایه گذاری شرکت های خصوصی داخلی و خارجی نسبت به تولید سنگ معدنی مس، کنسانتره مس و مشتقات معدنی دیگر آن و دست آخر آند و یا کاند مس اقدام نموده اند. در خصوص مجموعه موارد فنی که میتوان به عنوان علل آسیب بر بخش هایی از این فعالیت عظیم تولیدی در کشور بر شمرد گفتگویی با ابوالفضل صالح آبادی، دبیر انجمن مس ایران داشتیم.

صالح آبادی در تشریح این آسیب ها عنوان کرد: تعداد حفاری ها و برداشت های زیر سطحی غیر تصویری در واحد سطح و همچنین عمق متوسط این حفاری ها به نسبت کل گستره متالوژنی مس در ایران بسیار با استاندارد های رایج دنیا متفاوت است. همین امر در نمونه برداری



با انواع و اقسام کمبودها و آسیب‌ها که مهم آن در بالا اشاره گردید از سویی و نیز فضای تحریمی ۴۰ ساله که در سال‌های اخیر شدت بی‌سابقه‌ای پیدا کرده است از سوی دیگر موفق شده است ظرفیت تولید خود را به ۲ برابر مصرف داخلی افزایش دهد و حتی اهدافی را در ظرفیت تولید سالانه ۴۰۰ تا ۴۵۰ هزار تن و در افقی بلندتر تا بیش از ۷۰۰ هزار تن کاندس سالانه ترسیم نماید. این بیانگر آن است که فعالیت اقتصادی در بستر تفکر اقتصادی جامعه به هر تقدیر نظم و بالانس خود را خواهد یافت. سرمایه‌های منافع خود را شناسایی و نسبت به ریسک‌های پیش‌روی آن خود را آگاه کرده و نهایتاً ایجاد ثبات می‌نماید. لذا میبایست پس از ایجاد یک حالت پایدار با نگاه به عمق و پهنای ریسک موجود در سرمایه‌گذاری در کشور نسبت به حفظ این پایداری اقدام نمود. بدیهی است این موضوع باعث ایجاد درآمد و توسعه کسب و کارها در همان حوزه میگردد و اهداف اصلی ملی این سرمایه‌گذاری‌ها شامل رونق تولید، ایجاد اشتغال بیشتر، توسعه یافتگی مناطق محروم و از این قسم را ایجاد خواهد نمود. دبیر انجمن مس ایران در نقد تعرفه‌های صادراتی خاطر نشان شد: با پذیرش این اصل ساده، این سوال رخ میدهد در حالتی که تغییر خاصی در رفع علل آسیب‌های فنی زنجیره تولید مس ایجاد نگردیده (اشاره به علل در بالا) و تنها بواسطه افزایش قیمت مس نسبت به سال‌های ۲۰۰۹ تا ۲۰۱۵ و نیز کاهش ارزش ریال نسبت به دلار، محصول معادن و واحدهای تولیدی معدنی مس بر اساس قیمت ریالی رشد قیمت داشته‌اند و این زمان بهترین موقع برای حمایت از صادرات محصولات مازاد مصرف داخل است، وضع تعرفه‌های سنگین چه گونه حمایتی از منافع ملی است؟ شاید پاسخ این باشد به جهت عبور از اقتصاد و درآمد نفت محور دولت با وضع تعرفه‌ها و حقوق دولتی با درصد‌های آنی چند برابر شده (اشاره به عکس روند افزایش مالیات بر ارزش افزوده که علی‌الرغم انتقادات موجود حداقل فرصت همسانسازی با شرایط را به واحد‌های صنفی و تولیدی داد) قصد گرفتن ماهی خود را از موج صعودی بازار فلزات از جمله مس داشته است. بالطبع این پاسخ با نگاه یک جانبه‌گرایانه به دولت و اینکه منافع

دولت مقدم بر منافع ملت است قابل قبول است اما ما اعتقاد داریم که دولتی مردم نهاد داریم و شرایط ملت مهمترین دغدغه‌های ایشان است. بر همین اساس رای بر عدم کارشناسی بودن این درصد‌ها میدهیم و انتظار است نسبت به رفع آن اقدام شود. وی افزود: با یک حساب ساده و تقریبی و با لحاظ شرایط متوسط عموم واحد‌های تولید، می‌توان گفت اگر در یک واحد فرآوری ۵۰٪ درآمد به عنوان هزینه‌های تولید و ۵۰٪ درآمد به عنوان سود ناخالص (سود ناخالص ۱۰۰٪) واحد نسبت به هزینه‌ها که شرایط بسیار جذابی است علی‌الظاهر) در نظر گرفته شود:

حقوق دولتی کارخانه‌های تولید محصولات فرآوری شده مس مصوبه سال ۹۷ شورای عالی معادن معادل ۸٪ تولید یا همان ۸٪ درآمد معادل ۱۶٪ از سود است. ۸۰٪ درآمد صادرات مس مطابق ماده ۱۴۱ مالیات‌های مستقیم فاقد معافیت صفر درصد است و با احتساب ۲۵٪ سود به عنوان مالیات لذا معادل ۲۰٪ کل سود ناخالص به عنوان سهم مالیاتی مستقیم منظور میگردد.

با احتساب عوارض گمرکی ۲۵٪ بر ارزش CIF کالا عملاً این مقدار معادل ۵۰ درصد سود است.

همانطور که ملاحظه میگردد واحدی که حدود ۱۰۰٪ نسبت به هزینه تولید خود سود ناخالص تعریف مینماید با کسر مالیات‌های مستقیم و غیر مستقیم و حقوق دولتی ۸۶٪ آن را پرداخت و تنها ۱۴٪ از سود را یا معادل ۷٪ از درآمد را به عنوان سود خالص



تحلیل‌های تصمیم ساز را

تنها بر جمع جبری اعداد

سود و زیان پایه گذاری

نمی‌توان کرد. چه بسا

واقعیت‌های میدانی در

مورد هر مجموعه تولیدی

شرایط این تحلیل‌های

اقتصادی را به کلی تغییر

دهد

نهایتاً شناسایی می‌نماید. در این مثال تشخیص اینکه آیا ۷٪ سود خالص رقم مناسبی برای یک فعالیت معدنکاری، تولید فرآورده، ترانزیت و صادرات تحریمی است یا خیر نمیتوان اظهار نظر نمود اما در این بین قیمت گذاری دستوری بر محصولات و یا اجبار به واگذاری درآمد شرعی حاصل از تجارت خارجی با نرخ ارز نیمایی یا به تعبیری نرخ تکلیفی قابل توجیه نیست. تنها داشتن یک دلیل خوب برای تصمیم و اقدامی ملی، جایز نیست و ممکن است این اقدام تعارضات و انحرافات نادرست دیگری را ایجاد نماید و موقعیت‌های ارزنده‌ای را در کشور از بین ببرد.

وی در پایان اشاره کرد: تحلیل‌های تصمیم ساز را تنها بر جمع جبری اعداد سود و زیان پایه گذاری نمی‌توان کرد. چه بسا واقعیت‌های میدانی در مورد هر مجموعه تولیدی شرایط این تحلیل‌های اقتصادی را به کلی تغییر دهد. در مورد معادن و صنایع معدنی مس بالطبع باید گفت واحد‌هایی که امروز و در آستانه ۲۰۲۱ در کشور درحال فعالیت هستند اکثراً حاصل سرمایه‌گذاری در دوره پر تنش جهانی بین سال‌های ۲۰۰۰ تا ۲۰۱۵ بوده است. عموماً بجز مقطع کوتاهی، قیمت مس و همچنین ارزش دلار در شرایط بسیار نازلتری نسبت به زمان کنونی قرار داشته است. این در حالی است که طی این ۲۰ سال بصورت یکنواخت و با نرخ‌های صعودی فشارها و تحریم‌های جهانی افزایش داشته و نرخ تورم با اغماض از دو یا سه سال همواره افزایشی بوده است. تمام این موارد به انضمام موارد فنی که در بالا اشاره گردید دوره بازگشت سرمایه واقعی طرح‌ها را نسبت به تحلیل‌های نرم افزاری متفاوت و طولانی‌تر میکند و چالش‌های روزانه حرکت چرخ تولید رو سخت‌تر می‌نماید. لذا پیشنهاد می‌گردد این افزایش‌های قیمت که به هر دلیلی سود تولیدکننده را نسبت به خودش در سال‌های قبل افزایش میدهد و شبیه پاشیدن چند قطره آب بر آدم گرم‌زده‌ی از حال رفته است با وضع تعرفه‌های آنی با نرخ‌های غیر مسئولانه از بین نبرده و اجازه دهیم تولیدکننده که تمام این ریسک را به جان و مال خویش برای آبادی این مرز و بوم خریده و تولید کار و شغل و ثروت کرده است این سرمایه را به چرخه تولید کشور برگرداند.

صادرات فولاد در سال ۹۹ و ۹۸ به تفکیک محصولات

اتاق بازرگانی تهران



شد. اکنون حدود ۶۰ تا ۶۵ درصد مواد معدنی استخراجی کشورمان را مصالح ساختمانی تشکیل می دهد. وزارت صنعت، معدن و تجارت قصد دارد، امسال حدود هزار معدن غیرفعال کشور را به چرخه تولید متصل سازد و افزون بر ۲۲ درصد از مجموع معادن غیرفعال کشور، فعالیت خود را از سرگیرند و این مهم یکی از محورهای سال ۹۹ است. شمار معادن غیرفعال کشور، پیش از این چهار هزار و ۴۰۰ معدن اعلام شده و در چارچوب فعال سازی معادن کوچک مقیاس با پشتیبانی صندوق بیمه سرمایه گذاری فعالیت های معدنی این برنامه در دست اقدام است.

مقایسه صادرات و واردات سه ماهه ابتدایی سال ۹۸ و ۹۹
بنا به تازه ترین گزارش آماری انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران، مجموع صادرات فولاد ایران (فولاد

پتروشیمی و داروی انسانی، سیمان، شمش آلومینیوم، شیشه جام، فولاد خام (میانی)، کاتد مس، کاشی و سرامیک و تولیدات فولادی که همگی در شمار کالاهای صنایع معدنی محسوب می شوند، با وجود محدودیت های مختلف به ویژه مشکلات ناشی از کرونا به بازارهای صادراتی راه یافتند.

دستیابی به استخراج بیش از ۵۰۰ میلیون تنی مواد معدنی

سیاست وزارت صنعت برای امسال رشد ۳۰ درصدی استخراج مواد معدنی نسبت به سال گذشته است که تحقق این مهم به منزله رکوردشکنی در زمینه استخراج مواد معدنی پس از گذشت چهار دهه از عمر انقلاب اسلامی است.

آمارهای مورد بررسی در دوره ۹۷-۱۳۹۲ نشان می دهد که متوسط استخراج مواد معدنی ۴۰۰ میلیون تن است. ضمن اینکه پارسال ۴۱۰ میلیون تن انواع مواد معدنی استخراج

بررسی ارزش صادرات غیرنفتی در دوره سه ماهه نخست امسال، گویای دستیابی به بیش از ۱۵ درصد از هدف پیش بینی شده برای امسال داشته و این درحالی است که تمرکز روی کشورهای دوست و همسایه قرار دارد. بر پایه جداول آماری وزارت صنعت حاکی است، بر اساس برنامه ریزی انجام شده امسال ارزش صادرات غیرنفتی باید به رقم ۴۱ میلیارد دلار برسد که در سه ماهه نخست امسال ۶ میلیارد و ۳۰۰ میلیون دلار تحقق یافت.

انتظار می رود بخش معدن و صنایع معدنی امسال حدود یک چهارم ارزش صادرات غیرنفتی را به خود اختصاص دهد، اما سیاست های تشویقی توسعه صادرات در زمینه های فولاد، مس و آلومینیوم می تواند دستیابی به ارقام فراتر از برنامه را به دنبال داشته باشد. مرور کارنامه صادرات غیرنفتی در دوره سه ماهه ابتدایی امسال گویای آن است که علاوه بر محصولات



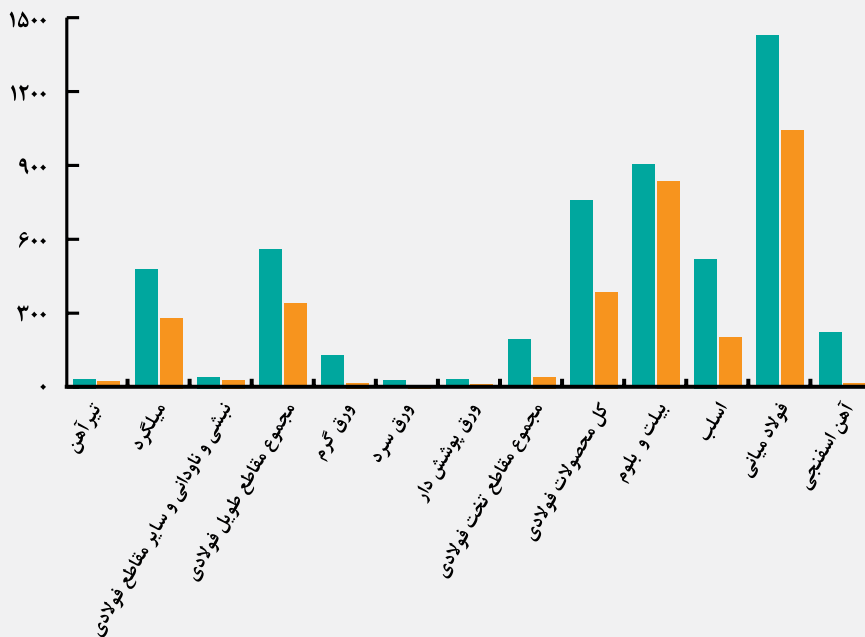
کل صادرات محصولات فولادی کشور در دوره سه ماهه نخست سال ۱۳۹۹، ۳۸۸ هزار تن بوده که نسبت به دوره مشابه سال قبل، کاهش ۴۹ درصدی را نشان می‌دهد.

از میان محصولات فولادی، سهم صادرات مقاطع طویل فولادی، ۳۴۳ هزار تن بوده و صادرات این مقاطع، در مجموع سه ماه نخست امسال، ۳۹ درصد کاهش یافته است.

جاری، صادرات فولاد میانی کشور، یک میلیون و ۴۱ هزار تن بوده که کاهش ۲۷ درصدی را نسبت به دوره مشابه سال قبل نشان می‌دهد. از صادرات فولاد میانی، سهم صادرات بیلت و بلوم در دوره سه ماهه نخست سال ۱۳۹۹، ۸۳۷ هزار تن، و سهم صادرات اسلب، ۲۰۴ هزار تن بوده است. صادرات اسلب در فصل بهار امسال، کاهش شدید ۶۱ درصدی را تجربه کرده است.

میانی و محصولات فولادی) در دوره سه ماهه ماه نخست سال جاری، یک میلیون و ۴۲۹ هزار تن بوده که نسبت به دوره مشابه سال قبل، کاهش شدید ۳۴.۵ درصدی را نشان می‌دهد. کاهش صادرات فولاد، در شرایطی که کشور به درآمدهای ارزی حاصل از صادرات غیرنفتی نیاز مبرم دارد و بازار ارز نیر ملتهب است، نگران‌کننده است. در دوره سه ماهه نخست سال

صادرات	۱۳۹۸	۱۳۹۹
تیر آهن	۳۷	۲۷
میلگرد	۴۷۹	۲۸۳
نشی و ناودانی و سایر مقاطع فولادی	۴۵	۳۳
مجموع مقاطع طویل فولادی	۵۶۱	۳۴۳
ورق گرم	۱۳۱	۲۱
ورق سرد	۳۱	۹
ورق پوشش دار	۳۵	۱۵
مجموع مقاطع تخت فولادی	۱۹۷	۴۵
کل محصولات فولادی	۷۵۸	۳۸۸
بیلت و بلوم	۹۰۴	۸۳۷
اسلب	۵۲۱	۲۰۴
فولاد میانی	۱۴۲۵	۱۰۴۱
آهن اسفنجی	۲۲۴	۲۰



صادرات

صادرات مقاطع تخت فولادی نیز با کاهش ۷۷ درصدی در دوره سه ماه نخست امسال، به ۴۵ هزار تن رسیده است. صادرات آهن اسفنجی نیز در سه ماه نخست امسال، با کاهش ۹۱ درصدی به ۲۰ هزار تن رسیده است.

■ هشدار انجمن فولاد به وزارت صمت

انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران پیش از این در اوایل اردیبهشت طی نامه‌ای به وزیر صنعت، معدن و تجارت با توجه به شرایط ایجادشده توسط بحران کرونا و همچنین محدودیت‌های شدید داخلی مرتبط با ستاد تنظیم بازار، نسبت به کاهش صادرات فولاد کشور و کاهش درآمدهای ارزی صنعت فولاد اعلام خطر کرده بود. در این شرایط علاوه بر تحریم‌ها، بحران کرونا محدودیت‌های خارجی پیش روی صادرات فولاد ایران را به حداکثر رسانده، فرآیندهای محدودکننده متعدد داخلی از جمله دریافت مجوزهای محموله

به محوله از وزارت صمت و همچنین الزام به عرضه‌های سنگین فولاد در بورس کالا، باعث شده تا صادرات به سخت‌ترین امور واحدهای تولیدی فولاد کشور تبدیل شود. درخواست فعالان این حوزه در سه بخش عنوان شد: (۱) تمامی محدودیت‌های صادراتی آهن و فولاد کشور به فوریت مرتفع گردد؛ (۲) توسعه صادرات به عنوان یکی از اهداف اصلی کارگروه تنظیم بازار (حداقل در خصوص فولاد) در اولویت قرار گیرد؛ و (۳) همانند سایر کشورهای فولادساز دنیا، مشوق‌های صادراتی وضع و به سرعت اجرایی گردد.

■ صادرات در سال ۹۸

تولید فولاد میانی کشور در سال ۹۸ نیز با رشد ۱۰ درصدی نسبت به سال ۹۷، ۲۷ میلیون و ۲۴۰ هزار تن بود. تولید محصولات فولادی نیز با رشد ۶ درصدی به ۲۰ میلیون و ۱۸۲ هزار تن رسید. تولید آهن اسفنجی نیز در سال ۹۸، با رشد ۶ درصدی به حدود ۲۸

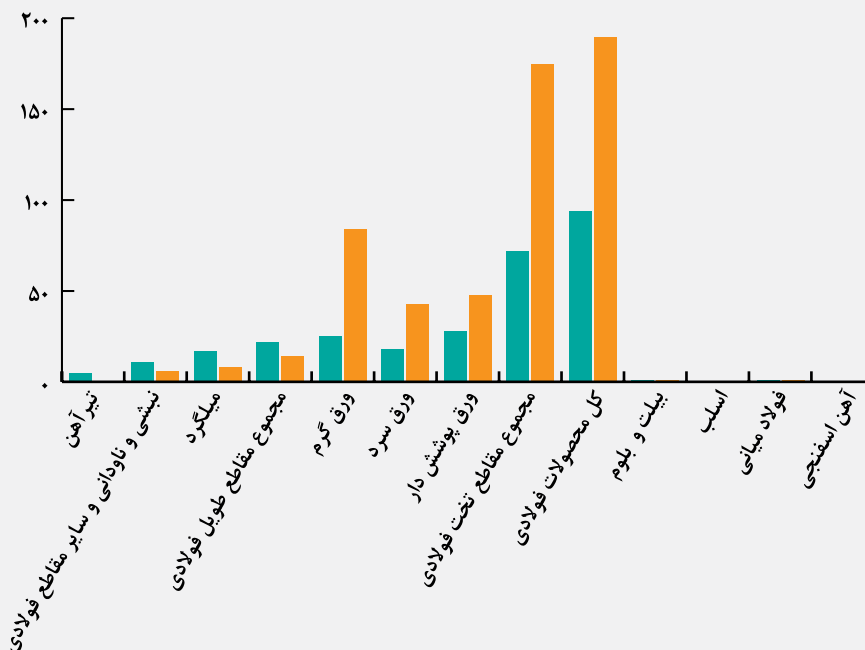
میلیون تن رسید. صادرات فولاد ایران نیز در سال ۹۸، رشد قابل توجه ۲۲ درصدی را تجربه کرده است. از ۲۷ میلیون و ۲۴۰ هزار تن فولاد میانی تولیدشده در سال ۹۸، حدود ۱۶.۸ میلیون تن مربوط به بیلت و بلوم و حدود ۱۰.۴ میلیون تن مربوط به اسلب بوده است. تولید بیلت و بلوم فولادی در سال ۹۸، رشد قابل توجه ۱۸ درصدی را تجربه کرده اما تولید اسلب نسبت به سال ۹۷، رشدی نداشته است. همچنین در سال ۹۸، ۱.۱ میلیون تن تیرآهن، ۸.۳ میلیون تن میلگرد و حدود ۸۰۰ هزار تن نبشی و ناودانی در کشور تولید شده و جمع تولید مقاطع طولی فولادی با رشد ۶ درصدی به ۱۰.۲ میلیون تن رسیده است. میزان تولید ورق گرم در سال ۹۸، ۸.۲ میلیون تن، میزان تولید ورق سرد ۲.۶ میلیون تن و میزان تولید ورق پوشش‌دار ۱.۶ میلیون تن بوده است. مجموع تولید مقاطع تخت



فولادی در سال ۹۸ با رشد ۵ درصدی نسبت به سال ۹۷، به ۹ میلیون و ۹۶۰ هزار تن رسید. (باید توجه داشت که در مقاطع تخت فولادی، مجموع تولید این مقاطع برابر با جمع جبری تولید ورق گرم، ورق سرد و ورق پوشش دار نیست و انجمن تولیدکنندگان فولاد در محاسبات خود، اثر مضاعف تبدیل ورق گرم به ورق سرد و پوشش دار را حذف کرده است.)

تولید آهن اسفنجی در سال ۹۸، ۲۷.۹ میلیون تن بوده است. رشد تولید آهن اسفنجی در سال ۹۸، تنها ۶ درصد بوده (که این رشد کمتر از رشد ۱۰ درصدی فولاد میانی است) و این امر باعث شده تا در مجموع، میزان تولید آهن اسفنجی در سال ۹۸، تنها ۶۶۷ هزار تن بیش از تولید فولاد میانی باشد. به همین دلیل در زنجیره فولاد عدم توازن وجود داشته و این موضوع باعث کمبود آهن اسفنجی در سال ۹۸ شد.

۱۳۹۹	۱۳۹۸	واردات
۰	۴	تیر آهن
۵	۹	میلگرد
۷	۱۴	نبشی و ناودانی و سایر مقاطع فولادی
۱۲	۲۷	مجموع مقاطع طویل فولادی
۸۷	۲۱	ورق گرم
۴۴	۱۵	ورق سرد
۴۸	۳۲	ورق پوشش دار
۱۷۹	۶۸	مجموع مقاطع تخت فولادی
۱۹۱	۹۵	کل محصولات فولادی
۱	۱	بیلت و بلوم
۰	۰	اسلب
۱	۱	فولاد میانی
۰	۰	آهن اسفنجی



صادرات

افتتاح بازارچه گوهر سنگ مشهد تا اوایل آذر و بازارچه گوهر سنگ تهران تا ۱۵ اسفند امسال



عنوان کرد: پس از منویات مقام معظم رهبری درباره جلوگیری از خام فروشی سنگ های معدنی قیمتی و تاکید رئیس جمهور بر توسعه آن، این حوزه مورد توجه بیشتری قرار گرفته است.

وی افزود: سازمان برنامه و بودجه، اقدام ایمیدرو برای توسعه گوهرسنگ ها را به عنوان یک کار «ارزشمند» و «خاص» تلقی کرده و آن را تایید کرد.

رئیس هیات عامل ایمیدرو تاکید کرد: اقدامات صورت گرفته در حوزه گوهرسنگ ها، برای باروری کامل و استقرار آن در کشور، نیازمند پیگیری مستمر بوده و نیاز است نهادهای مربوطه همچون بانک مرکزی، گمرک و غیره حمایت کنند تا این اقدامات به نتیجه مطلوب برسد.

رئیس هیات عامل ایمیدرو با بیان اینکه با همکاری و حمایت بخش دولتی و خصوصی، اقدامات

و بخش خصوصی در امور است. ایمیدرو در نخستین گام، با همکاری استانداری و شهرداری اصفهان، بازارچه تخصصی سنگ های قیمتی و نیمه قیمتی را در شهر اصفهان راه اندازی کرد و طبق گفته های دکتر غریب پور رئیس هیات عامل ایمیدرو افتتاح بازارچه گوهرسنگ مشهد نیز تا اوایل آذر و بازارچه گوهرسنگ تهران تا ۱۵ اسفند امسال اجرا می شود.



غریب پور

**اقدامات مناسبی برای
غربالگری اکتشافات ۱۰ استان
در حال انجام است**
خداداد غریب پور در این خصوص

سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران در راستای تحقق منویات رهبری و ذیل اهداف توسعه ای مبنی بر جلوگیری از خام فروشی، توسعه صنعت سنگ های قیمتی را با راه اندازی کارگروه بهینه سازی صنعت گوهرسنگ ها از دی ماه سال ۹۸ آغاز کرد و ایجاد بازارچه های گوهرسنگ ها و تسهیل صادرات از مهم ترین موضوعاتی است که در این کارگروه بررسی می شود. ایمیدرو با راه اندازی ستادی متشکل از کمیته های استراتژی، اکتشاف قوانین و مقررات و بازار با عضویت انجمن های تخصصی این حوزه، برنامه ها را تا رسیدن به حصول نتیجه پایش می کند. این مهم در حالی اجرا شده که صاحب نظران اقتصادی و نمایندگان انجمن های تخصصی و دانشگاهی حوزه گوهرسنگ ها در این ستاد حضور دارند. این هم افزایی نمونه بارز همکاری دولت





صادرات

محمد جواد پیش بین، رئیس کانون هماهنگی دانش، صنعت و بازار سنگ های قیمتی ایران با بیان اینکه طوفان فکری در استان ها برای توسعه گوهرسنگ ها ایجاد شده است، گفت: در زمینه بازار گوهر سنگ، قرار است در هر استان کارگروه ایجاد شود. استان قم برای تاسیس بازارچه اعلام آمادگی کرده و استان خراسان جنوبی نیز زمینی برای این منظور از سازمان اوقاف دریافت کرده است.

وی افزود: اکنون در ۶ استان (خراسان رضوی، خراسان جنوبی، قم، فارس، آذربایجان غربی و همدان) خانه گوهر سنگ را راه اندازی کرده ایم و در ۴ استان دیگر (اردبیل، کرمان، اصفهان و یزد) نیز تاسیس خواهد شد.

غریب پور خاطرنشان کرد: ایمیدرو نمایشگاهی برای عرضه ماشین آلات گوهرسنگ ها با حضور فعالان این حوزه در آبان و در فضای باز برگزار می کند.



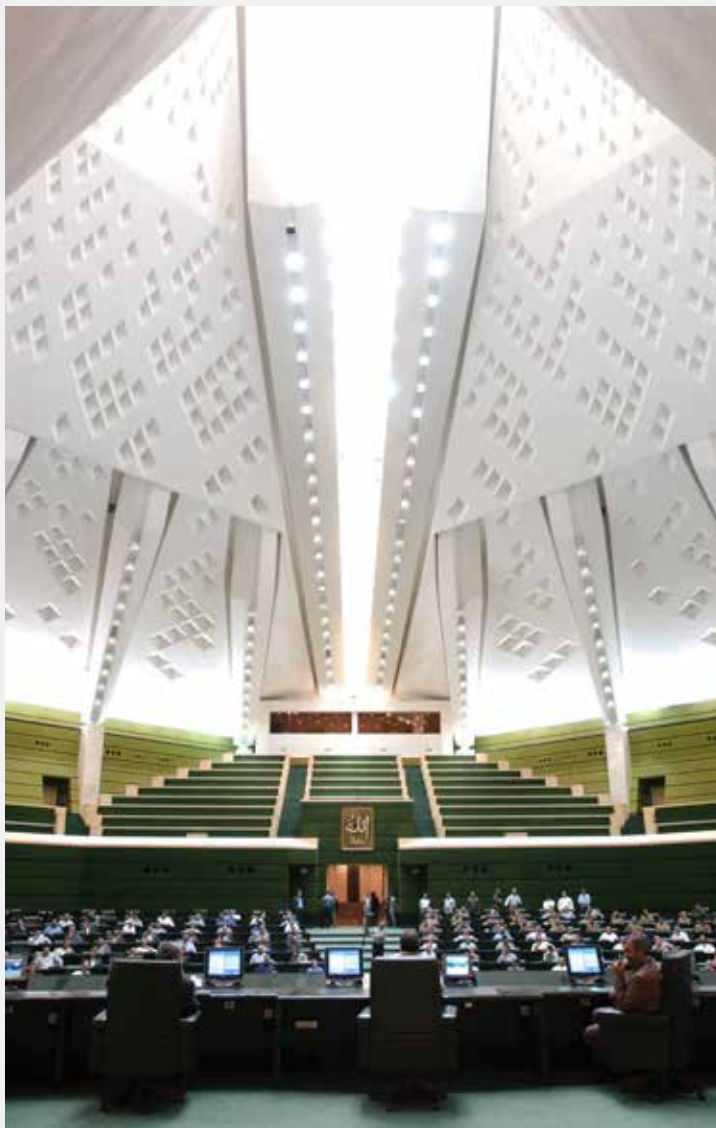
پیش بین
رئیس کانون هماهنگی دانش، صنعت و بازار سنگ های قیمتی ایران: طوفان فکری توسعه گوهرسنگ ها در استان ها

مطلوبی در حوزه گوهرسنگ ها صورت گرفته است، گفت: اعطای تسهیلات صندوق بیمه سرمایه گذاری فعالیت های معدنی و آموزش تکنسین فرآوری در استان های مورد فعالیت کنونی با همکاری انجمن ها، از جمله برنامه های این سازمان برای توسعه گوهرسنگ هاست.

وی ادامه داد: برای تاسیس اتاق گوهرسنگ و فلزات گرانبها در فرودگاه امام خمینی، ۲ میلیارد تومان اختصاص داده شده است. همچنین، اقدامات مناسبی برای



جلوگیری از خام فروشی و ایجاد ۵۵۰ هزار شغل مستقیم در حوزه سنگ‌های قیمتی



رهبر معظم انقلاب در ارتباط تصویری با هیئت دولت (دوم شهریور سال ۹۹)، به راهبردهای اقتصادی مورد توجه خود اشاره کردند که از جمله آن‌ها می‌توان به جلوگیری از خام فروشی سنگ‌های قیمتی نام برد. رهبر انقلاب در بیاناتی فرمودند: «در حاشیه‌ی مسئله‌ی تولید، من یک نکته‌ی دیگری را عرض بکنم که آن هم بی‌ارتباط به مسئله‌ی تولید نیست و آن مسئله‌ی صادرات مواد خام یا صادرات فلزات است که یک نمونه‌اش را قبلاً در مورد نفت گفتیم. یکی از مشکلات ما همین است که ما مواد خام را بدون فراوری و بدون اینکه ارزش افزوده‌اش را برای کشور خودمان، برای سرمایه‌دار خودمان، برای کارگر خودمان فراهم بکنیم، می‌فروشیم خارج. سنگ معدنی قیمتی ما می‌رود خارج، آنجا فراوری می‌شود و فروخته می‌شود؛ گاهی هم همان سنگی که ما خامش را دادیم رفته، دوباره با چند برابر قیمت به داخل آورده می‌شود! من مکرر راجع به مسئله‌ی معدن، راجع به همین سنگ‌های ذی‌قیمتی که در کشور ما هست و گاهی آن طوری که شنفتم بعضی از اینها در دنیا بی‌نظیر یا کم‌نظیر است، تأکید کرده‌ام.»

گام‌هایی که به "منویات رهبری" جامه عمل می‌پوشاند

استراتژی، اکتشاف قوانین و مقررات و بازار با عضویت انجمن‌های تخصصی این حوزه، برنامه‌ها را تا رسیدن به حصول نتیجه پیش می‌کند. این مهم در حالی اجرا شده که صاحب‌نظران اقتصادی و نمایندگان انجمن‌های تخصصی و دانشگاهی حوزه گوهرسنگ‌ها در این ستاد حضور دارند. گفتنی است، هم

«تسهیل صادرات»، «ایجاد آزمایشگاه‌های استاندارد و تخصصی سنگ‌های قیمتی و نیمه‌قیمتی» و «فعال کردن معادن و کوچک و متوسط گوهرسنگ‌ها» از مهم‌ترین موضوعاتی است که در کارگروه بهینه‌سازی صنعت گوهرسنگ‌ها در حال بررسی است. این سازمان با راه‌اندازی ستادی متشکل از کمیته‌های

سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران در راستای تحقق منویات رهبری و ذیل اهداف توسعه‌ای مبنی بر جلوگیری از خام‌فروشی، توسعه صنعت سنگ‌های قیمتی را با راه‌اندازی کارگروه بهینه‌سازی صنعت گوهرسنگ‌ها از دی‌ماه سال ۹۸ آغاز کرده است.

«ایجاد بازارچه‌های گوهرسنگ‌ها».



افزایی فوق، نمونه بارز همکاری دولت و بخش خصوصی در امور است.

■ بازارچه های اصفهان و خراسان رضوی

ایمیدرو در نخستین گام، با همکاری استانداری و شهرداری اصفهان، بازارچه تخصصی سنگ های قیمتی و نیمه قیمتی را راه اندازی کرد. بازارچه فوق در ساختمان جهان نما شهر اصفهان راه اندازی شده و از سوی دیگر در «سرای خیار» واقع در میدان امام علی (ع) شهر اصفهان، بازارچه دیگری در حال احداث است.

از سوی دیگر تفاهمنامه همکاری بین ایمیدرو و استانداری خراسان رضوی برای «ایجاد بازارچه گوهر سنگ ها در شهر مشهد» امضاء شد. این سند با حضور جمعی از مسئولان ایمیدرو و استانداری خراسان رضوی به امضاء رسید. قرار است طرفین با عملیاتی کردن مفاد این تفاهم نامه، اقدام به بهینه سازی و توسعه بازار گوهرسنگ ها مبتنی بر اصول علمی و تجاری کنند. موضوع اصلی تفاهمنامه فوق افزایش مشارکت بخش خصوصی در حوزه گوهر سنگ ها و فراهم شدن توسعه آن در این استان به منظور ایجاد بازارچه گوهرسنگ ها در مشهد در راستای افزایش اشتغال و ارزش افزوده اعلام شده است.

از اهداف این سند علاوه بر شکل گیری بازارچه سنگ های قیمتی و نیمه قیمتی در مشهد، می توان به تشویق فعالان بخش خصوصی برای سرمایه گذاری و هم افزایی و تسهیل ورود گوهر سنگ ها از افغانستان با فعال کردن پایانه مرزی دوغارون اشاره کرد.

به منظور پیگیری اهداف فوق، کمیته اجرایی با نظارت کارگروه اجرایی ایمیدرو و توسط استانداری خراسان رضوی تشکیل می شود که در آن کانون هماهنگی دانش، صنعت و بازارچه سنگ های قیمتی و نیمه قیمتی به عنوان دبیر فعالیت می کند. علاوه بر این، با هماهنگی با نهادهای مربوطه از جمله اداره میراث فرهنگی، سازمان صنعت معدن و تجارت، خانه معدن، اتاق اصناف، اتحادیه طلا و جواهر،

اتحادیه فیروزه و سایر نهادهای این حوزه، تفاهمنامه فوق پیگیری می شود. مقرر شده تا پایان پاییز امسال پایانه گوهرسنگ ها هم راستا با سند ملی توسعه گوهرسنگ ها ایجاد شود.

در این بین ایمیدرو، تسهیل قوانین و مقررات را با هماهنگی دستگاه های اجرای و دولتی و نیز غربالگری و آنومالی اکتشافی گوهر سنگ ها را برعهده دارد. استانداری خراسان رضوی نیز اقدامات و هماهنگی لازم برای استقرار بازارچه مرزی را انجام خواهد داد



غریب پور

غریب پور: ایجاد بیش از ۵۰۰ هزار شغل مستقیم در صنعت گوهرسنگ ها

رئیس هیات عامل ایمیدرو در خصوص برنامه ها و اقدامات این سازمان در زمینه

توسعه صنعت سنگ های قیمتی و نیمه قیمتی گفت: به دنبال این هستیم در بخش مشاغل خانگی این حوزه تا سال ۱۴۰۵، حدود ۵۵۰ هزار شغل ایجاد کنیم. پیش بینی می کنیم تا سال ۱۴۱۰ حدود ۷۰۰ هزار شغل مستقیم ایجاد کنیم. در بخش معدن و صنایع معدنی هر شغل مستقیم می تواند بین ۷ تا ۱۰ نفر شغل غیرمستقیم ایجاد کند.

مشهد و اصفهان، نخستین استان های هدفگذاری شده برای توسعه صنعت سنگ های قیمتی و نیمه قیمتی است. در ایمیدرو ستادی را با تشکیل کمیته های استراتژی، اکتشاف قوانین و مقررات و بازار تشکیل دادیم که انجمن های تخصصی حوزه گوهرسنگ ها عضو آن هستند.

در زمینه استانداردسازی این حوزه، به دنبال ایجاد آزمایشگاه مرکزی هستیم که مقدمات آن در حال انجام است. همچنین به دنبال این هستیم تا برای رونق بازار این بخش، بازارچه مرزی در تایباد استان خراسان رضوی ایجاد کنیم.

از سوی دیگر برنامه های اکتشافی ایمیدرو در نقاط مختلف کشور به منظور



IRANIAN MINES AND MINING INDUSTRIES DEVELOPMENT AND RENOVATION ORGANIZATION

سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران

صادرات

شناسایی محدوده‌های سنگ‌های قیمتی و نیمه قیمتی در حال انجام است. وی تصریح کرد: در این راستا این معادن در اختیار فعالان این بخش قرار خواهد گرفت تا معدنکاران بتوانند با تامین مواد اولیه که محصول اکتشافات ایمیدرو است، ارزش آفرینی این بخش در اقتصاد را رقم زنند.

برگزاری دوره‌های آموزشی مشترک با گمرک، رایزنی با بانک مرکزی و برگزاری نشست‌های هم‌اندیشی با سازمان توسعه تجارت به منظور کاهش عوارض صادراتی برنامه ریزی و در حال انجام است. وی گفت: سعی کردیم اجماعی را متشکل مجموعه‌های از دولتی و بخش خصوصی برای پیشبرد اهداف این بخش مورد توجه قرار دهیم.

غریب پور افزود: معتقدیم ایمیدرو به عنوان حاکمیت، باید بسترساز باشد و در بخش‌های استراتژی، اکتشاف، اصلاح تعرفه‌ها، هماهنگی، زیرساخت و تسهیل قوانین اقدامات توسعه‌ای را دنبال کند. رییس هیات عامل ایمیدرو تأکید کرد: به دلیل ایجاد یک برنامه ریزی منسجم و ظرفیت‌های این حوزه در کشور، به توسعه صنعت گوهرسنگ‌ها بسیار خوشبین هستیم.

افزایش سهم ایران در تجارت جهانی

در حال حاضر در بازار ۶۰۰ میلیارد دلاری جهانی گوهرسنگ‌ها، سهم ایران کمتر از نیم درصد است. بنابر اهداف مورد توجه ایمیدرو در افزایش سهم ایران در تجارت جهانی، دستیابی به سهم نیم درصدی تا سال ۱۴۰۵ و سهم یک درصدی تا سال ۱۴۱۰ مورد توجه است.



علی جدی

نایب‌رئیس کمیسیون صنایع و معادن مجلس یازدهم مطرح کرد: مشوق‌های حمایتی صادراتی در انتهای زنجیره تعریف شود

دکتر علی جدی با تأکید بر بیانات مقام معظم رهبری عنوان کرد: باید در هر زنجیره تولید، مشوق‌های حمایتی صادراتی در انتهای زنجیره تعریف شود تا شاهد خام فروشی نباشیم چراکه با ورود مواد به زنجیره ارزش، ایجاد ارزش افزوده، تولید و در نهایت اشتغال‌زایی بیشتر خواهد شد.

نماینده مردم شیروان در مجلس یازدهم افزود: در این مسیر ایمیدرو سیاست‌گذاری‌های خوبی داشته است و این روال باید ادامه یابد. سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران باید تسهیل‌گر نیازهای معادن و صنعتگران بوده و موانع بر سر راه صنایع پایین‌دستی را بردارد.

نماینده مردم شیروان در مجلس یازدهم خاطرنشان کرد: درآمدهای هر حوزه باید صرف توسعه و رفع مشکلات همان بخش شود، ایمیدرو به عنوان یک سازمان تصمیم‌ساز در حوزه معدن نیز در همین مسیر حرکت می‌کند و تأکید ما استمرار و ارتقاء همین روند است.



حسین نوش‌آبادی

نماینده مردم ورامین، پیشوا و قرچک در مجلس یازدهم مطرح کرد:

خام فروشی برای کشوری خواهان پیشرفت و استقلال، زینده نیست

دکتر نوش‌آبادی عنوان کرد: خام فروشی در هر شکلی برای کشوری که خواهان پیشرفت و استقلال است زینده نیست، در شرایطی که استخراجات کشور قابل فرآوری و ایجاد ارزش افزوده در داخل است صادرات آن صرفه اقتصادی برای کشورمان نخواهد داشت. با توجه به اینکه خام فروشی مواد معدنی بدون انجام هیچ فرآوری

بر روی آن، فروش ثروت‌های ملی به شمار می‌آید، بهتر است سیاست‌های کلی کشور جلوگیری از آن در همه عرصه‌ها باشد. در اقتصاد مقاومتی و با توجه به بحران‌های موجود تخصیص بهینه منابع و ایجاد ارزش افزوده باید اولویت قرار گیرد تا در این راستا اشتغال هم ایجاد شود.

نماینده مجلس یازدهم با تأکید بر تأثیر مدیریت درست برای کسب نتایج بهتر افزود: با توجه به راهبرد کلان «سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی» در ایران و تأکید اسناد بالادستی بر جلوگیری از خام فروشی، انتظار می‌رود تا سیاست‌های اقتصادی، صنعتی و تجاری کشور در جهت حمایت از توسعه زنجیره ارزش محصولات معدنی و فلزی و عدم فروش خام دستاورد معدن کاران عزیزمان باشد، کشور ما غنی از منابع معدنی و ذخایر ارزشمند است که باید برای ایران تبدیل به ثروت شود و لازمه رسیدن به این هدف مسئولیت‌پذیری تصمیم‌گیران و مدیریت درست است.

دکتر نوش‌آبادی اقدامات ایمیدرو را مثبت می‌داند و در این راستا مطرح کرد: با اطلاعاتی که از عملکرد سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران دارم نتایج کاملاً امیدبخش است و با روشی که این مجموعه پیش می‌رود به مطلوب‌های مقام معظم رهبری نزدیک می‌شویم و تصمیمات این مجموعه تاکنون همسو با اهداف ایشان بوده است و این نشان می‌دهد مدیریت ایمیدرو به‌خوبی عمل کرده است.

نماینده مردم ورامین، پیشوا و قرچک در مجلس شورای اسلامی با اطلاع از عملکرد ایمیدرو خاطرنشان کرد: فعالیت‌های ایمیدرو سمت‌وسوی مثبتی دارد و امیدواریم با سرعتی بیش‌ازپیش این مسیر را طی کند هرچند که خروجی‌های این سازمان نشانگر حضور افراد متخصص در ایمیدرو است، انشالله که با قوت بیشتر و مستمر باشد.





فرهاد طهماسبی

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس مطرح کرد:

طهماسبی عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس مطرح کرد: ایمیدرو در حوزه بهینه سازی سنگ‌های قیمتی با رویکردهای جدید عملکرد عالی داشته است / توجه ویژه بر عدم خام فروشی در راستای فرآوری مواد معدنی و تکمیل زنجیره ارزش اولویت باشد طهماسبی عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس عنوان کرد: با توجه به اینکه سال جهش تولید است بخش معدن با مدیران قابل و توانمند می تواند در این راستا حرکت کرده و بخش معدن را جایگزین نفت در کشور نمایند، دکتر غریب پور با تسریع در راه اندازی پروژه ها، توسعه و تکمیل طرح ها و فعالیت های گسترده اکتشافی در راستای جهش تولید توانستند هدف جهش تولید را در حوزه ذی ربط خود محقق نمایند.

این سازمان در حوزه بهینه سازی سنگ‌های قیمتی، نیمه قیمتی و سنگ های تزئینی نیز با رویکردهای جدید، عملکرد عالی داشته است. دکتر غریب پور ریاست هیئت عامل ایمیدرو فردی توانمند و فعال است که توانسته در این عرصه عملکرد کاملاً عادلانه ای از خود ارائه دهد و تمام اهداف ایمیدرو را بالاخص در خصوص اقدامات زیرساختی محقق سازد.

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس در آخر با تاکید بر کارکرد مثبت دکتر غریب پور عنوان کرد: موضوعی که به صورت برجسته در اقدامات ایمیدرو دیده می‌شود بحث تمرکز بر زیر ساخت‌ها است بعلاوه اینکه درخواست ما توجه ویژه بر عدم خام فروشی در راستای فرآوری مواد معدنی و تکمیل زنجیره ارزش می‌باشد.



الله وردی دهقانی

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس مطرح کرد:

باید برای حفظ و تداوم تولید صادرات مواد خام ممنوع شود

دهقانی، عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس با بیان اینکه کشورمان غنی از مواد معدنی است گفت: وزارت صمت باید در شناسایی و به روز کردن معادن هدفگذاری کند ، این صنعت در ایران امکانات و ظرفیت‌های خوبی دارد که باید از آن به نحو احسن استفاده کرد.

نماینده مردم ورزقان در مجلس شورای اسلامی با اشاره به اینکه امروز ایران ذخایر عظیم معدنی را در اختیار دارد، افزود: در سالهای اخیر بخش فولاد پیشرفت چشمگیری داشته و حمایت‌های ایمیدرو در تولید این بخش تاثیرگذار بوده است، بعلاوه اینکه شاهد ساماندهی زنجیره ارزش به واسطه حمایت‌های این سازمان بوده ایم. دهقانی خاطر نشان کرد: سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران سازمان گسترده ای است که انتظار داریم متناسب با آن برنامه ریزی داشته باشد و سیاستگذاری های خود را بر مبنای تامین منابع مورد نیاز مجموعه های تولیدی مرتبط اتخاذ کند و با حفاظت از سرمایه‌های ملی، تولید، اشتغال و ثروت افزایش یابد.

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس در ادامه با اشاره به بحث خام فروشی افزود: برای حفظ و تداوم تولید کشور صادرات مواد خام باید ممنوع شود و در ادامه بحث اکتشاف نیز در اولویت قرار گیرد، تمام این موارد نیازمند حمایت دولت از ارگانهای ذی ربط است تا آنچنان که باید پتانسیلهای بالقوه در این بخش بالفعل شود. با توجه به اینکه در شرایط تحریم هستیم دولت باید سیاست‌های کلان خود را بر مبنای تسهیل شرایط برای تولیدکنندگان اتخاذ کند.



محمد رضا دشتی اردکانی

نماینده مردم اردکان در مجلس شورای اسلامی مطرح کرد:
آمار و ارقام حاکی از عملکرد قابل تقدیر ایمیدرو است

دشتی اردکانی گفت: موضوع خام فروشی که سالیان متمادی دغدغه فعالان این حوزه بوده و مقام معظم رهبری نیز بر ممنوعیت آن تاکید داشته باید با اقدامات داخلی رفع شود که عملکرد اخیر ایمیدرو برای اولین بار با راه‌اندازی کارگروه بهینه‌سازی صنعت گوهرسنگ‌ها و ایجاد بازارچه‌های آن، توسعه صنعت سنگ‌های قیمتی در کشور را سبب می‌شود و این اقدام از جانب ایمیدرو تحسین برانگیز و امیدوارکننده است.

دشتی اردکانی اشاره کرد: در حال حاضر بیماری کرونا اقتصاد کشور را تحت تأثیر قرار داده است اما مدیران ارشد در این حوزه با سیاست‌گذاری‌های درست و رعایت پروتکل‌های بهداشتی توانسته‌اند بخش فولاد را بیش از گذشته فعال کنند به طوری که شاهد رشد قابل توجهی در حجم تولید چهارماهه امسال نسبت به مدت مشابه در سال گذشته هستیم این امر نشانگر روند مثبت و حرکت در مسیر درست مدیران این حوزه است بعلاوه اینکه نباید از حمایت‌های این بخش در قالب مسئولیت اجتماعی برای مهار بیماری کرونا چشم‌پوشی کرد. حمایت‌های ارزی ایمیدرو در زمان شیوع بیماری کرونا از اقدامات بجای ریاست این سازمان محسوب می‌شد که مجدداً جای تقدیر و تشکر دارد. وی گفت: امیدواریم در این بخش توصیه‌های مقام معظم رهبری به طور کامل جدی گرفته شود، تا جلوی بروز مشکلات آتی را بگیرند همان‌طور که توجه به عدم خام فروشی نیاز آینده تولیدکنندگان داخلی را رفع خواهد کرد و دچار کمبود خوراک مورد نیاز تولید داخلی نخواهیم بود.

در تکاپوی توسعه

اهمیت بسیار بالای محصولات فولادی در زندگی امروز بشر سبب شده است تا این فلز به بخشی جدایی‌ناپذیر در روند توسعه صنعتی جهان تبدیل شود، به گونه‌ای که امروزه مصرف فولاد یکی از شاخصه‌های توسعه‌یافتگی کشورها برشمرده می‌شود. تقاضای بسیار بالا و روزافزون برای انواع محصولات فولادی در بخش‌های مختلف اقتصاد جهان موجب شده است تا بسیاری از کشورهای صنعتی جهان در مسیر توسعه فلز ارزشمند حرکت کنند، چنان‌که آمار تولید محصولات فولادی جهان هر ساله با روندی روبه‌رشد، افزایش می‌یابد. بر اساس آمارها، تولید فولاد خام جهان در سال ۲۰۱۹، با افزایشی ۳/۴ درصدی نسبت به سال ۲۰۱۸، به بیش از ۱/۸ میلیارد تن رسید. کشور چین، با تولید حدود ۵۳ درصد از فولاد خام جهان، بزرگ‌ترین بازیگر این عرصه به شمار

انجام داده و گام‌های بلندی را در مسیر تکمیل زنجیره فولاد و جلوگیری از خام‌فروشی محصولات این زنجیره برداشته است. در گزارش حاضر، عملکرد تولید و فروش شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر در سال‌های اخیر مورد ارزیابی قرار گرفته است.

تامین مواد اولیه را می‌توان یکی از مهم‌ترین چالش‌های موجود در راه تحقق اهداف برنامه ۱۴۰۴ توسعه صنعت فولاد کشور دانست. به همین دلیل، توسعه صنایع فعال در تامین مواد اولیه مورد نیاز واحدهای فولادسازی از اهمیت بسیار بالایی در تکمیل زنجیره فولاد و توسعه این صنعت برخوردار است. شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر، به عنوان یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان مواد اولیه صنعت فولاد کشور، علاوه بر سرمایه‌گذاری در بخش معدن، برنامه‌ریزی‌های گسترده‌ای را در زمینه توسعه واحدهای فرآوری





بسیار اثرگذار باشد. شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر یکی از بزرگ‌ترین مجموعه‌های فعال در صنعت فولاد کشور برشمرده می‌شود که بخش بزرگی از حلقه‌های زنجیره تولید این فلز را در خود جای داده و توانسته است با برنامه‌ریزی و اتخاذ سیاست‌هایی در حوزه افزایش

چه ظرفیت‌هایی برای توسعه صنعت فولاد بهره می‌برد. تکمیل زنجیره فولاد به منظور تبدیل مواد خام معدنی به محصولاتی با ارزش افزوده بالا، ضمن جلوگیری از خام‌فروشی منابع ارزشمند طبیعی، می‌تواند در رشد اقتصادی و اشتغال‌زایی در کشور

می‌رود. گفتنی است که این کشور در شرایطی توانسته است به چین جایگاهی در بازار فولاد جهان دست یابد که از ذخایر کافی و مناسب سنگ‌آهن و منابع انرژی برخوردار نیست و نیاز به واردات و تامین مواد اولیه چالشی برای صنعت فولاد این کشور به شمار می‌آید.

با توجه به این امر، به‌راحتی می‌توان دریافت که ایران، با برخورداری از ذخایر قابل توجه سنگ‌آهن و منابع فراوان انرژی، از





ظرفیت‌ها و تولید محصولات با ارزش افزوده بالاتر، نقش مهمی در توسعه صنعت فولاد کشور ایفا کند.

■ رشد تولیدات، زمینه‌ساز توسعه

امروزه اغلب کشورهای جهان سعی دارند تا با تکمیل زنجیره تولید فولاد، از استخراج سنگ‌آهن از معادن تا تولید محصولات نهایی فولادی، در جهت ایجاد بیشترین ارزش افزوده در این حوزه حرکت کنند. در همین راستا، ایران نیز برنامه‌ریزی‌های گسترده‌ای را انجام داده است تا در راستای چشم‌انداز ۱۴۰۴ توسعه، تولید فولاد خود را به ۵۵ میلیون تن برساند.

به عقیده بسیاری از کارشناسان، یکی از چالش‌های اساسی موجود در این زمینه، تامین مواد اولیه مورد نیاز برای طرح‌های توسعه صنایع فولادی کشور است. به همین دلیل، توسعه واحدهای فعال در زمینه تامین مواد اولیه زنجیره فولاد یکی از عوامل تعیین‌کننده و مهم در تحقق اهداف برنامه ۱۴۰۴ توسعه این صنعت به شمار می‌آید. در همین راستا، شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر به عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده مواد اولیه صنعت فولاد، طی سال‌های اخیر،

واحدهای احیا و تولید فولاد تبدیل می‌شوند. بر اساس آمارها، شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر در سال‌های اخیر توانسته است با برنامه‌ریزی‌های مناسب به منظور افزایش ظرفیت‌های تولیدی و همچنین بهره‌برداری بهینه از این ظرفیت‌ها، آمار تولیدات خود را افزایش چشمگیر دهد. تولید کنسانتره شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر در سال ۱۳۹۸ به رقمی بیشتر از ۱۶ میلیون تن رسید که این عدد حاکی از رشد ۸۵ درصدی تولید کنسانتره این

با در نظر گرفتن اهمیت تکمیل زنجیره فولاد، طرح‌های متنوع و گوناگونی را به منظور رشد تولیدات خود در دستور کار قرار داده است.

در این مجموعه، سنگ‌آهن مورد نیاز از معدن شماره ۱ گل‌گهر استخراج می‌شود؛ در گام بعدی، سنگ‌آهن استخراج‌شده به سه واحد تولید کنسانتره ارسال می‌شود و در نهایت، کنسانتره تولیدشده در کارخانه گندله‌سازی، با مجموع ظرفیت ۱۰ میلیون تن، به گندله مورد نیاز





بدیهی است که هر مجموعه یا واحد تولیدی در تلاش است تا با توسعه تولید و فروش محصولات خود در جهت کسب درآمد و سودآوری بیشتر گام بردارد. شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر در سال‌های اخیر توانسته است تا با برنامه‌ریزی برای فروش محصولات و همچنین تولید محصولاتی با ارزش افزوده بالاتر، در مسیر افزایش درآمد حرکت کند. بر اساس آمارهای ارائه‌شده، درآمد عملیاتی شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر در سال ۱۳۹۸، با افزایشی ۴۹ درصدی نسبت به سال ۱۳۹۷، به حدود ۱۴/۳ هزار میلیارد ریال رسید دیگر مسئله مهم در این حوزه آن است که سازمان بتواند با مدیریت هزینه و کاهش بهای تمام‌شده محصولات خود، به عملکرد مناسبی در حوزه تحقق سودآوری دست یابد. بررسی آمارها نشان می‌دهد که شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر در سال ۱۳۹۸ توانسته است به سود خالص ۶/۵ هزار میلیاردی دست یابد که این امر حاکی از تحقق ۴۵ درصدی حاشیه سود خالص از فروش محصولات است.

فروش داخلی و تامین نیاز واحدهای فعال در زنجیره فولاد نقشی اساسی در رشد تولید ناخالص داخلی و اشتغال‌زایی خواهد داشت. در شرایط کنونی اقتصادی کشور که تشدید تحریم‌ها درآمدهای نفتی کشور را تحت تاثیر قرار داده است، توسعه صادرات محصولات زنجیره فولاد، که از ارزش افزوده بالایی نیز برخوردار است، موجب خواهد شد تا از وابستگی اقتصاد کشور به نفت کاسته شود و صنعت فولاد ایران جایگاه مناسب‌تری را در بازارهای بین‌المللی به خود اختصاص دهد. در وضعیت کنونی، با بررسی عملکرد شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر، به‌راحتی می‌توان دریافت که این شرکت توانسته است به عملکرد مناسبی در این حوزه دست یابد. به گواه آمارها، مجموع فروش کنسانتره و گندله شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر در سال ۱۳۹۸ به حدود ۱۴/۲ میلیون تن رسید. با مقایسه این میزان با تناژ فروش این شرکت در سال ۱۳۹۰، می‌توان دریافت که فروش این شرکت در نه سال گذشته بیش از دو برابر افزایش یافته است.

شرکت از سال ۱۳۹۱ تا ۱۳۹۸ است. همچنین تولید گندله شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر نیز در همین مدت، با افزایشی ۱۷۶ درصدی، از حدود ۴/۴ میلیون تن به رقمی بالغ بر ۱۲/۱ میلیون تن رسیده است. برنامه‌ریزی برای رشد تولیدات این محصولات موجب خواهد شد تا چالش مواد اولیه، که امروز مانعی برای تحقق اهداف برنامه ۱۴۰۴ توسعه صنعت فولاد کشور محسوب می‌شود، تا حد زیادی رفع شود و بستر مناسبی برای رشد تولیدات محصولات فولادی کشور پدید آید.

رشد فروش، زمینه‌ساز رشد اقتصادی

مسئله کلیدی دیگری که در کنار توسعه ظرفیت‌های تولیدی و رشد تولید حائز اهمیت است برنامه‌ریزی مناسب به منظور فروش داخلی و توسعه صادرات است. این سیاست‌گذاری‌ها در شرایط کنونی، که تحریم‌ها مانعی برای صادرات محصولات تولیدی کشور ایجاد کرده‌اند، از اهمیت بسیار بالایی برخوردارند. از سوی دیگر، توسعه

بازار فولاد در زمان شیوع ویروس کرونا نسبت به دیگر بازارها کمترین آسیب را متحمل شد



دنیا ایزدی

مترجم



آسیا به زمان بیشتری برای توسعه احتیاج داشته باشند.

این انجمن پیش بینی کرد که بخش ساخت و ساز در چین می تواند ابزاری «مفید» برای دولت به منظور تداوم بهبود تقاضا در اقتصاد باشد. صنایع خودرو و مکانیک بیشترین لطمه را از بحران در بین بخشهای استفاده کننده از فولاد دیده اند.

ساخت ماشین قبلاً تحت فشار انتقال وسایل نقلیه الکتریکی و سیاست های دولت برای کاهش تراکم حمل و نقل مسافر در شهرها قرار گرفته است. به گفته این انجمن، صنعت خودرو در سال جاری ۲۰ درصد افت فروش داشته و بهبود فعالیت های قبل از بحران می تواند چندین سال طول بکشد. با توقف یا لغو پروژه های سرمایه گذاری، امسال تولید کنندگان ماشین آلات مکانیکی با کاهش قابل توجه تقاضا مواجه خواهند شد.

صنایع فولاد با سکون در مصرف، خاموش شدن و ایجاد اختلال در زنجیره های تأمین ناشی از بیماری همه گیر ویروس کرونا مواجه شده اند. به گفته این انجمن، در اکثر کشورها به ویژه در سه ماهه دوم سال ۲۰۲۰ با کاهش آرام مصرف و کاهش روند اعمال محدودیت ها به دلیل شیوع کووید-۱۹، تقاضا کاهش یافته است. کاهش تقاضای جهانی فولاد با بهبود سریعتر در چین تا حدودی کمتر می شود. دومین اقتصاد بزرگ جهان به جز بخشهای توریست و گردشگری به سرعت در حال بازگشت به روال قبل است. در پایان ماه آوریل، همه بخشهای اصلی مصرف کننده فولاد در چین تقریباً به بهره وری کامل رسیده اند و انتظار می رود تقاضا در سال جاری ۱ درصد رشد داشته باشد.

Basson گفت: انتظار می رود اروپا، آمریکای شمالی، هند و بازارهای فولاد در

انجمن جهانی فولاد در چهارم ژوئن اعلام کرد انتظار دارد امسال تقاضای فولاد به رهبری چین و بخش ساخت و ساز ۶.۴٪ کاهش یابد و به ۱.۶۵ میلیارد تن برسد، این در حالی است که تا سال ۲۰۲۱ به شرایط قبل از شیوع ویروس کرونا برخواهد گشت. **Edwin Basson**، مدیر کل **Worldsteel Short Range Outlook** در برنامه اعلام کرد: کاهش تقاضای فولاد در اکثر کشورها نسبت به بحران مالی جهانی شدت کمتری خواهد داشت، زیرا مصرف که بیشترین ضربه را دیده است، به فولاد کمتری نیاز دارد. در بسیاری از اقتصادهای توسعه یافته، تقاضای فولاد در سطح پایین بود، زیرا هنوز به طور کامل از سال ۲۰۰۸ بهبود نیافته است.

انجمن جهانی فولاد تاکید کرد مصرف سالانه فولاد در سال ۲۰۲۱ به ۱,۷۲ میلیارد تن رسیده است، که فقط کمی از سطح تقاضا در سال ۲۰۱۹ کمتر است.

تجارت سنگ آهن اروپا

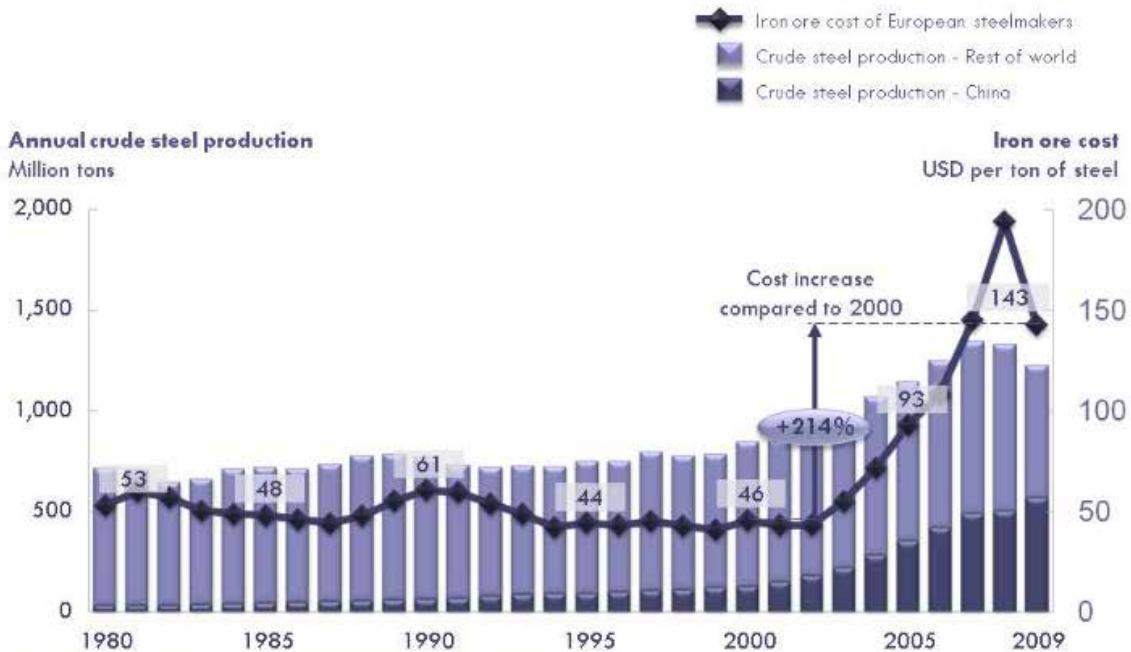


شده در سال ۲۰۰۹ تقریباً ۱۴۰ میلیارد دلار معادل تقریباً ۵ درصد از تولید ناخالص داخلی آلمان و فقط اندکی کمتر از ارزش بازار کل املاک و مستغلات در منهن تن بود. تجارت بسیار سنگین استخراج سنگ آهن به طور سنتی تحت سلطه سه مجتمع معدنی Rio Tinto، Vale و BHP Billiton است. این شرکت ها که به «سه بزرگ» معروف هستند و تقریباً یک سوم تولید سنگ آهن جهانی را در سال ۲۰۰۹ کنترل کردند. اخیراً، بازار سنگ آهن دستخوش تغییرات اساسی شده است که اساساً ناشی از شوک تقاضای جهانی ناشی از صنعتی شدن سریع چین است.

انسانی، زیرساخت ها و استاندارد زندگی را زیر پا می گذارد. از آسمان خراش ها گرفته تا قوطی های نوشیدنی، از اتومبیل گرفته تا ماشین آلات سنگین، فولاد و بنابراین سنگ آهن در همه جا وجود دارد. در واقع سنگ آهن ممکن است بیش از هر ماده اولیه دیگری، غیر از نفت، در اقتصاد جهانی ضروری باشد. در نتیجه، بازار سنگ آهن بازاری ممتاز است. در سال ۲۰۰۹، تقریباً ۱.۶ میلیارد تن سنگ آهن در سراسر جهان استخراج شده بود که این مقدار تقریباً ۱۴۰۰۰ برابر فولاد مورد استفاده برای ساخت پل Golden Gate سانفرانسیسکو بود. ارزش سنگ آهن استخراج شده و فروخته

تحولات اخیر در بازار جهانی سنگ آهن که عمدتاً ناشی از صنعتی شدن سریع چین است، آغاز تغییرات عمیق در ساختار و پویایی بازار است و سودآوری فولادسازان را به خطر می اندازد. با توجه به نقش اساسی سنگ آهن در اقتصادهای صنعتی، فولادسازان اروپایی و رهبران سیاسی در جستجوی نشانه هایی هستند که نشان می دهد توسعه صنعت سنگ آهن در سالهای آینده چه جهتی را دنبال خواهد کرد. اگر DNA عنصر سازنده حیات باشد، سنگ آهن عنصر اصلی اقتصادهای صنعتی جهان است. سنگ آهن به عنوان ماده اصلی تولید فولاد، تقریباً تمام جنبه های فعالیت

بین الملل



SOURCE: McKinsey "Short-Selling the Earth", TEX Iron Ore Manual, The Steel Index

تنها در طی چند سال، سرمایه گذاری های گسترده در ساخت و ساز و زیرساخت ها چین را به بزرگترین اقتصاد تولید کننده فولاد در جهان تبدیل کرده است و به دلیل کیفیت پایین منابع داخلی سنگ آهن آن، خریدار اصلی سنگ آهن است.

در ترکیب با رشد اقتصادی پایدار در سایر کشورهای برجام، این افزایش چشمگیر تقاضا برای سنگ آهن منجر به ایجاد یک سیکل تغییری قیمت سنگ آهن شده است که فقط به طور موقت توسط بحران مالی متوقف شد و اکنون دوباره در حال افزایش است. در نتیجه، تولیدکنندگان فولاد خود را با فشار قیمت تمام شده مواجه می بینند که سودآوری آنها را تهدید می کند. برای ده ها سال، بازار سنگ آهن با ثباتی که داشت، که بر اساس مکانیسم قیمت گذاری معیار بنا شده بود شناخته می شد. قیمت ها در مذاکرات سالانه طولانی بین معدن کاران و فولادسازان در اروپا و آسیای توسعه یافته تعیین شده بود.

در نتیجه کار های نیروهای حاکم بر بازار، سیستم در اوایل سال ۲۰۱۰ با مدل سه ماهه مبتنی بر شاخص جایگزین شد. مدل جدید براساس میانگین قیمت بزار برای سنگ آهن عرضه شده به چین عمل می کند. به طور منظم شاخص قیمت سنگ آهن در حال حاضر دوره های کوتاه

مدت و نوسان بیشتری را تجربه می کند. پیش بینی تحولات آینده بازار همیشه یک امر خطرناک است. دشواری های عظیم نهفته در پیش بینی، اجتناب از اعداد و ایجاد صرفاً اظهارات کاملاً کیفی در مورد گرایش های اصلی را سخت تر می کند.

با این وجود، تردید کمی وجود دارد که علی رغم محدودیت های آنها، پیش بینی های عددی مبتنی بر مدل، که در کنار بحث های کیفی تنظیم شده اند، امکان بررسی متمرکزتری را برایشان فراهم می کند.

افزایش تقاضای جهانی

این احتمال وجود دارد که بازار سنگ آهن ۲۰۲۰ با تقاضای جهانی به مراتب بیشتری از امروز مشخص شود. اقتصادهای پررونق چین، آمریکای جنوبی و هند با تقاضا زیاد برای فولاد، هسته تقاضای آینده سنگ آهن را تشکیل می دهند.

افزایش ظرفیت تولید جهانی

افزایش تقاضا به احتمال زیاد با ظرفیت های تولید جهانی سنگ آهن قابل ملاحظه ای جبران می شود که ناشی از پروژه های گسترده غیر زیست محیطی و زیست محیطی، به ویژه در آمریکای جنوبی و اقیانوسیه است. انتظار می رود آفریقا با داشتن منابع سنگین با کیفیت بالا و در نتیجه کم هزینه، خود را به عنوان تامین کننده شماره ۳ معرفی کند.

افزایش جریان تجارت دریایی
از نظر تجارت سنگ آهن، می توان انتظار داشت که جریان اصلی از سه منطقه تأمین کننده بزرگ به چین و سایر اقتصادهای آسیایی هدایت شود. این اثر با کاهش قابل توجهی در تولید سنگ آهن داخلی چین به دلیل تخلیه معادن و وجود ظرفیت تولید با هزینه پایین در خارج از کشور تقویت خواهد شد.

قیمت های ناپایدار بازار در سطح بالا

برای بیشتر مناطق، پیش بینی می شود قیمت های بازار در سطح ۲۰۰۹ یا فقط کمی کمتر از آن باشد. در نتیجه، هزینه های مواد اولیه فولادسازان همچنان بخش قابل توجهی از قیمت نهایی فولاد را تشکیل می دهند و کارخانه ها را مجبور می کند با فشار پایدار قیمت تمام شده روبرو شوند. با توجه به مکانیسم جدید قیمت گذاری مرتبط با بازار و اثرات احتمالی گمانه زنی، قیمت های بازار نیز بی ثبات تر می شوند. از منظر اروپا، این نشان دهنده یک چشم انداز تاریک است. فولادسازان مجبور به کنار آمدن با قیمت مداوم بالا در سطح پایه سنگ آهن و همچنین افزایش نوسانات کوتاه مدت قیمت خواهند شد.

علاوه بر این، آنها خود را در معرض خطرات قابل توجه قیمت ناشی از سطح عرضه و تقاضای جهانی و همچنین ملی گرایانه منابع قرار می دهند



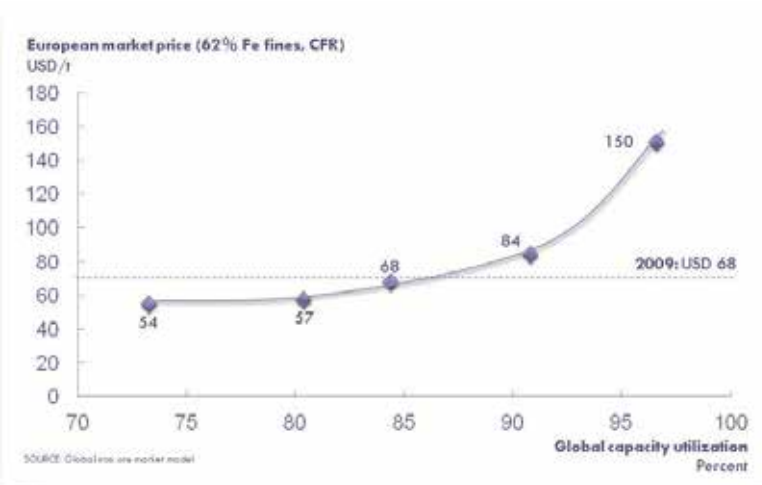
قیمت های بالا سنگ آهن منجر به تجدید حیات در ملی گرایي منابع شده است زیرا دولت ها در حال کشف مجدد امنیت تامین مواد اولیه به عنوان بخشی اصلی از برنامه استراتژیک خود هستند.

قیمت بازار اروپا با استفاده از ظرفیت جهانی ارتباط مستقیم دارد و وقتی استفاده بیش از حد مجاز تقریباً ۹۰٪ شود، به طور نامتناسبی افزایش می یابد. **محدودیت های صادرات سنگ آهن**

سطح استفاده از ظرفیت جهانی تجزیه و تحلیل ها نشان می دهد که قیمت سنگ آهن اروپا در سال ۲۰۲۰ به نسبت تقاضای سنگ آهن جهانی به ظرفیت معدن موجود بستگی دارد.



SOURCE: Global iron ore market model



محدودیت های صادراتی سنگ آهن منجر به تخصیص ناکارآمد جهانی می شود و در نتیجه قیمت های بازار در مناطق متکی به واردات افزایش می یابد. اروپا به عنوان یکی از مبتلایان اصلی به تجارت جهانی آزاد سنگ آهن و پیشگیری از سیاستهای حمایتی مانند ممنوعیتهای صادرات سنگ آهن، سهمیه ها و مالیات جلوگیری می کند. با این کار، اروپا با استفاده از نفوذ خود در WTO برای پیشنهاد رشته های تجاری در مورد این محدودیت های صادراتی، ممکن است «دیپلماسی مواد اولیه» جدید را انتخاب کند.

سنگ آهن از قدرت کافی برای پایین نگه داشتن عرضه جهانی با تأخیر در پروژه های توسعه برخوردار هستند. اروپا باید به نوبه خود با تشویق به افزایش ظرفیت تولید اضافی سنگ آهن، تأثیر خود را بر استفاده از ظرفیت جهانی بگذارد. بدین ترتیب اروپا می تواند از چین که در حال حاضر در تأمین اعتبار پروژه های توسعه کارگران معدن بزرگ و توسعه پروژه های استخراج سنگ آهن در سراسر جهان بسیار فعال است، نمونه برداری کند. **ارتقا تجارت رایگان سنگ آهن** همانطور که در بالا نشان داده شده است،

به ویژه محدودیت های صادراتی به طور فزاینده ای «مد» می شوند. هند یکی از پیشگامان این صنعت است که اخیراً مالیات صادرات سنگ آهن خود را به ۲۰ درصد رسانده است. همچنین، در تلاش برای گسترش ساخت فولاد داخلی و در نتیجه کاهش اعتماد به صادرات منابع طبیعی، سیاست گذاران برزیلی در مورد تعیین ۵٪ مالیات صادرات سنگ آهن بحث می کنند. فولاد تولید داخل برای هسته صنعتی اروپا از اهمیت استراتژیک مهمی برخوردار است. بنابراین، اروپا باید با شکل دادن و اجرای استراتژی هایی برای کاهش خطرات ناشی از وضعیت جدید بازار، از صنعت فولاد خود در برابر سخت ترین پیامدهای این پیشرفت های جهانی محافظت کند.

تشیق نقدینگی بالا در عرضه جهانی سنگ آهن

معدن کاران سنگ آهن، به ویژه آن سه شرکت بزرگ، انگیزه جمعی قابل توجهی برای تنگ نگه داشتن بازار دارند، ترجیحاً بالاتر از ظرفیت جهانی استفاده ۹۰ درصدی، که در آن قیمت ها سر به فلک می کشند. اگرچه احتمال اینکه معدن کاران سنگ آهن ظرفیت معادن در حال بهره برداری را کاهش دهند وجود ندارد، معدن کاران بزرگ

آیا بازار مس از اختلالات Covid-19 متضرر می شود؟

انتظار می رفت قیمت مس در سال ۲۰۲۰ افزایش یابد، زیرا ایالات متحده و چین با یک توافق «مرحله یک» آتش بس در جنگ تجاری خود اعلام کردند و چین قرار بود هزینه های زیرساختی خود را افزایش دهد.

با این وجود، بیماری همه گیر کووید-۱۹ مسیر صعودی بازار را مختل کرده است و چشم انداز مس برای بقیه سال جاری به نرخ بهبود صنعتی چین بستگی دارد.

بازار مس تا حد زیادی تحت تأثیر تقاضای صنایع ساخت و ساز و خودرو است و به همین دلیل با روندهای گسترده اقتصاد کلان گره خورده است.

با ورود بزرگترین اقتصادهای جهان به رکود در سال ۲۰۲۰ و سقوط تاریخی قیمت هایبازار نفت خام، سرمایه گذاران می پرسند: «قیمت مس چه زمانی افزایش می یابد؟»

■ کووید-۱۹ تقاضای مس و توازن عرضه را مختل می کند

قیمت مس در بورس فلزات لندن (LME) در سال گذشته ۱۴ درصد افزایش یافت، زیرا بازار از پایین ترین سطح دو ساله خود در اکتبر بازگشت و نگرانی در مورد تأثیر تقاضای جنگ تجاری ایالات متحده و چین شروع به عقب نشینی کرد.

قیمت در ژانویه ۲۰۲۰ در بالاترین سطح هشت ماهه به اوج خود رسید، اما پس از سیر نزولی بازارهای مالی، تقریباً ۲۷ درصد کاهش یافت و به پایین ترین سطح سه ساله خود در ماه مارس رسید، این در حالی بود که سرمایه گذاران اثر کاهش شدید مصرف را در طول دوره قرنطینه کووید-۱۹ ارزیابی میکردند.

جهش بعدی در بازارهای سهام و ایجاد اختلال در تأمین معدن باعث افزایش

قیمت مس در ماه آوریل شد، اما احتمال افزایش قیمت بیشتر به بازگشت فعالیت های صنعتی در ماه های آینده، به ویژه در چین بستگی دارد.

حدود ۵۰ درصد از مصرف جهانی مس در چین انجام می شود، جایی که تولید ناخالص داخلی ۶.۸ درصد در سه ماهه اول کاهش یافته است که همین اولین انقباض آن از سال ۱۹۷۶ است.

با جلوگیری از گسترش شیوع ویروس کرونا در چین قبل از گسترش در اروپا و ایالات متحده، کارخانه ها ابتدا در کشور آسیا بازگشایی شدند و از برخی قیمت ها پشتیبانی کردند.

نظرسنجی مدیران خرید Caixin (PMI) در ماه آوریل نشان داد که «تولید کنندگان چینی پس از رکورد در ماه فوریه، افزایش ماهانه تولید را نشان دادند، زیرا شرکت های بیشتری بازگشایی شدند و قادر به افزایش ظرفیت بودند»

در همین حال، داده های تجاری نشان داد که واردات مس چین در آوریل افزایش یافته است.

با این حال، اختلال در زنجیره تأمین در اروپا و ایالات متحده به دلیل گسترش قرنطینه بر اثر کووید-۱۹ تا آوریل و می مانع از افزایش مجدد مصرف مس در آسیا شد. PMI مصرف کنندگان IHS Markit از ۴۸.۹ در مارس به ۴۳.۱ در آوریل کاهش یافت، که همین کمترین میزان ثبت شده از مارس ۲۰۰۹ است.

David Owen، اقتصاددان IHS Markit، گفت: بر خلاف کاهش ملایم ماه مارس، زمانی که کشورها از اوج بیماری کرونا رهایی پیدا میکردند داده های منطقه ای برای آسیا به طرز فریبنده ای کاهش شدید سفارشات جدید را نشان می دهد.

شواهد به طور گسترده این امر را به صادرات بسیار ضعیف تر از اروپا و ایالات متحده نسبت می دهد، که نشان دهنده تکیه صنعت مس آسیا به سفارشات خارجی است. بنابراین، زمانی که مناطق مهم صنعتی تحت قوانین قرنطینه باقی بمانند، احتمالاً برای تجارت آسیایی دشوار خواهد بود که از رکود اقتصادی خارج شود.

اطلاعات کمیسیون مس شیلی (Cochilco) نشان می دهد، در سال جاری تاکنون موجودی مس تصفیه شده در مبادلات عمده جهانی (LME Comex، و شانگهای) ۶۰.۸ درصد افزایش یافته است.

اگرچه تقاضای مس تا سال ۲۰۲۰ به شدت کاهش یافته است، اما دستور قرنطینه دولت برای مقابله با شیوع این ویروس کشنده، تولید را مختل کرده و مازاد بازار را محدود کرده است. استخراج مس در پرو متوقف شده است که طبق آژانس بین المللی انرژی (IEA) حدود ۱۲ درصد از تولید جهانی را تشکیل می دهد.

تولیدات مکزیک نیز تحت تأثیر قرار گرفته است. در شیلی، بزرگترین کشور تولید کننده مس در جهان، معدن کاران علی رغم شیوع ویروس کرونا، تولید خود را حفظ کرده اند، اما کاهش قیمت اخیر مس، تولید کنندگان کوچکتر را تحت فشار قرار داده است. جدا از این همه گیری، شیلی با ناآرامی های مدنی روبرو بوده و تولید در معرض اختلال در اختلافات کارگری آسیب پذیر است.

■ آیا انتظار می رود قیمت های مس در باقی مانده سال ۲۰۲۰ افزایش یابد؟

انتظار می رفت امسال بازار مس با کسری عرضه روبرو شود که قیمت ها را



بالا ببرد، اما اکنون کاهش تقاضا در طی بیماری همه گیر کرونا مازاد ناچیزی به جا گذاشته است.

در دراز مدت، یکی از تولیدکننده های شیلی، Codelco پیش بینی می کند که در سالهای آینده پنج میلیون تن کمبود عرضه داشته باشد که توسط چند پروژه که برای شروع آن هابرنامه ریزی می شود، برآورده نشود و برای روند آینده قیمت مس صعودی باشد.

Codelco پیش بینی می کند که تقاضا برای مس تصفیه شده با رشد ۲.۳ درصدی ترکیبی از رشد سالانه (CAGR) تا سال ۲۰۲۸ افزایش یابد، در حالی که تولید در مدت مشابه ۰.۳ درصد کاهش می یابد مگر اینکه ظرفیت جدید وارد کار شود. محتوای مس در سنگ معدن استخراج شده از معادن قدیمی در طی سالهای اخیر در حال کاهش است.

آیا انتظارات قیمت مس نشان می دهد این فلز امروزه سرمایه گذاری مطمئنی است؟

فلز پایه یکی از راههای موضع گیری در مورد فعالیت اقتصادی جهانی است. بزرگترین مصرف کننده مس جها، چین با برنامه های خود برای سرمایه گذاری

زیاد در زیرساخت ها، افزایش قیمت مس را پیش بینی می کند و انتظار می رود با افزایش تولید خودروهای الکتریکی و تجهیزات انرژی های تجدیدپذیر، که به سیم کشی مس بیشتری نسبت به سیستم های مبتنی بر سوخت فسیلی نیاز دارند، تقاضای جهانی مس به رشد ادامه دهد. جایگزینی مس با فلزات دیگر به دلیل رسانایی الکتریکی بالا دشوار است.

مصوبات دولت چین برای پروژه های زیربنایی تاکنون در سال جاری همچنان از سطح سال ۲۰۱۹ عقب مانده است. تحلیلگران TD Securities در تجزیه و تحلیل قیمت مس گفتند: این امر نشان می دهد تقاضای زیرساخت های چین هنوز نیروی محرک تقاضای فلزات اساسی نبوده است.

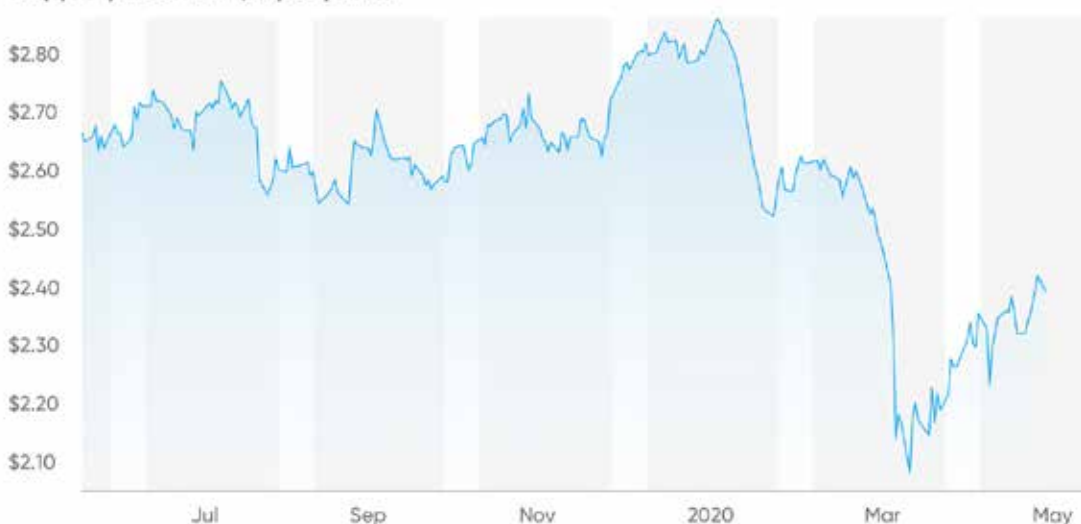
آنها ادامه دادند: ما محتاط باقی می مانیم زیرا تقاضای کالا می تواند مسیر نزولی خود را در این فضای اقتصاد کلان از سر بگیرد و در نهایت راهی پیچیده را پیش ببرد قبل از اینکه ببینیم آیا مقیاس تقاضای زیرساخت می تواند کسری تقاضای صادرات را جبران کند یا خیر. در حال حاضر، سیگنالهای حرکت

نزولی کاملاً ثابت باقی مانده اند. تحلیلگران TD افزودند: گزارش های تعهد معامله گران در اوایل ماه می نشان داد که دلالتان موقعیت خالص خود را برای خرید مس افزایش می دهند، زیرا بهبود قیمت فلزات منوط به چشم انداز تقاضا است که بسیار نامشخص است. با توجه به اینکه کاهش تقاضای چین که در جاهای دیگر جهان جبران نخواهد شد، استراتژیست های کالا در ANZ انتظار دارند که مصرف جهانی مس از سال ۲۰۱۹ تقریباً ۳.۵ درصد کاهش یابد و به زیر ۲۳ میلیون تن در سال ۲۰۲۰ برسد.

آنها اظهار داشتند: گسترش بیماری همه گیر کووید-۱۹ در خارج از چین و شروع مجدد آهسته فعالیت های صنعتی در داخل چین، تقاضا برای فلزات صنعتی را در نیمه دوم سال ۲۰۲۰ کاهش می دهد، در حالی که افزایش اختلالات معدن می تواند یک عامل جبران کننده باشد

ما معتقدیم که هزینه تولید یک راهنمای مناسب برای کف قیمت است، اما به دلیل پایین آمدن قیمت نفت، این قیمت ها نیز کاهش می یابد.

Copper price chart, \$ per pound



شرکای تجاری برتر سنگ آهن چین



فولاد، محصولات جنگلداری، تجهیزات ساختمانی، ماشین آلات، محصولات جدید انرژی، محصولات معدنی، ذغال سنگ و غیره است. درآمد عملیاتی آن در سال ۲۰۱۳ حدود ۹۸ میلیارد یوان (۱۵.۹ میلیارد دلار) گزارش شده است. CNBM در بین ۵۰۰ شرکت برتر تجاری خارجی چین در رتبه ۳۷ ام و در میان ۵۰۰ شرکت برتر مصالح ساختمانی این کشور در رتبه ۴ ام قرار دارد و از سال ۲۰۱۲ به یکی از بزرگترین بازرگانان سنگ آهن در چین تبدیل شده است.

گروه Tewoo

حجم تخمینی معاملات سال ۲۰۱۴: ۴۳.۰۵ میلیون تن
Tewoo، گروه مواد و تجهیزات Tianjin، بزرگترین شرکت دولتی توزیع مواد در Tianjin است و در سال ۲۰۱۴ در لیست Fortune Global ۵۰۰ در رتبه ۱۸۵ ام قرار گرفته است. کالاهای عمده تجاری این شرکت شامل فلزات (آهنی و غیر آهنی)، محصولات انرژی (ذغال سنگ، کک، سوخت)، مواد معدنی (سنگ آهن، سنگ معدن غیر آهنی) و محصولات شیمیایی، خودرویی و الکترومکانیکی می شود. Tewoo یکی از بزرگترین بازرگانان سنگ آهن در چین است و با بسیاری از توسعه دهندگان و بازرگانان مشهور مواد معدنی

گروه RGL

حجم تخمینی معاملات سال ۲۰۱۴: ۱۲۰ میلیون تن
Rui Gang Lian Group (RGL) یکی از بزرگترین بازرگانان و واردکنندگان سنگ آهن چین است. این شرکت خصوصی در سال ۲۰۰۳ در پکن تأسیس شد. با حجم تجارت بیش از ۱۰۰ میلیون که میزان تولید بسیاری از کارگران معادن متوسط را تحت الشعاع قرار می دهد، اغلب از آن به عنوان «پنجمین معدن کار بزرگ سنگ آهن جهان» یاد می شود.

RGL به دلیل کم حاشیه بودن و عدم مواجهه با رسانه ها برای بسیاری از فعالان بازار به عنوان یک شرکت رمز آلود باقی مانده است.

شرکت بین المللی CNBM

برآورد حجم معاملات سال ۲۰۱۴: ۶۰ میلیون تن
نام کامل آن شرکت واردات و صادرات پارلمان ملی و مصالح ساختمانی چین است و یک تامین کننده خدمات یکپارچه برای تجارت بین المللی مصالح ساختمانی این کشور است. این شرکت تحت نظارت کمیسیون نظارت و مدیریت دارایی های دولتی چین است. تجارت آن شامل مصالح ساختمانی،

بازار سنگ آهن دریافت در حال حاضر شاهد دومین تغییر عمده این بخش در پنج سال گذشته بوده است. هنگامی که تولیدکنندگان و کارخانه ها از سیستم تاریخی معیار قیمت گذاری سالانه در سال ۲۰۱۰ جدا شدند و قیمت گذاری را به صورت نقطه ای انجام دادند، تولیدکنندگان در موقعیتی قرار گرفتند که می توانستند از تقاضای شدید سنگ آهن از کارخانه های چینی و کمبود عرضه استفاده کنند.

پنج سال بعد، در اوایل سال ۲۰۱۵، وارد شدن حجم عظیمی از محصولات جدید به بازار باعث کاهش قیمت ها به نصف شد و آن ها را به سطحی نزدیک به ۶۰ دلار در هر تن از رسانید. در میان تلفات سقوط قیمت در چین، تعدادی از معامله گران سنگ آهن کشور های مختلف وجود داشتند که با سخت گیری خطوط اعتباری و سرکوب شیوه های تأمین مالی، آسیب دیدند. اما معامله گران بزرگتر سنگ آهن چین علی رغم کاهش قیمت ها همچنان نیرویی غیر قابل انکار بودند. Steel First نیز با توجه به تحقیقات خود، بررسی می کند کدام یک از تجار چین بیشترین حجم مواد اولیه را به داخل کشور منتقل می کنند.



کرد و شروع به تولید سنگ آهن کرد. Henghou در سال ۲۰۱۳ بیش از ۱۰ میلیون تن سنگ آهن فروخته است. Citic Metal

برآورد حجم معاملات سال ۲۰۱۴: ۱۵ میلیون تن

Citic Metal یک شرکت تابعه کاملاً بزرگ از گروه Citic، بزرگترین مجتمع چندملیتی چین است که در طیف گسترده‌ای از بخش‌ها از جمله خدمات مالی، منابع و انرژی، املاک و مستغلات و زیرساخت‌های عمرانی فعالیت می‌کند. به‌عنوان منابع و بازوی انرژی Citic Group، این شرکت در واردات و توزیع محصولات نیوبیوم، سنگ آهن، زغال سنگ و فلزات غیر آهنی مانند مس، سرب، روی و کنسانتره های آن‌ها، صادرات محصولات نقره و فولاد، همچنین سرمایه‌گذاری و بهره‌برداری از پروژه‌های استخراج فلزات به‌صورت تخصصی فعالیت دارد. Citic Metal از سال ۱۹۸۹ به‌عنوان واردکننده عمده سنگ آهن در چین شهرت یافته است. این شرکت در حال حاضر به‌عنوان معاون دبیر کل شعبه سنگ آهن اتاق بازرگانی فلزات، مواد معدنی و شیمیایی واردکنندگان و صادرکنندگان چین فعالیت می‌کند.

BM Holding

حجم تخمینی معاملات سال ۲۰۱۴: ۱۰ میلیون تن

هولدینگ BM که دفتر مرکزی آن در شانگهای است و نباید با چندین نهاد مشابه در ترکیه، اسرائیل، سوئیس و ایالات متحده اشتباه گرفته شود، تجارت سنگ آهن و فولاد را به‌عنوان تجارت اصلی خود آغاز کرد. این شرکت به‌تدریج به یک شرکت متخصص در

حجم تخمینی معاملات سال ۲۰۱۴: ۲۲ میلیون تن

گروه Shandong Wanbao، دفتر مرکزی آن در شهر Rizhao، یک گروه بزرگ سازمانی است که در سه بخش اصلی تجارت کالاهای عمده، خدمات و فناوری پیشرفته فعالیت می‌کند. حجم واردات و صادرات سالانه Wanbao بیش از ۳۰ میلیون تن است و درآمد فروش سالانه آن در سال ۲۰۱۰ بالغ بر ۳۰ میلیارد یوان (۴.۹ میلیارد دلار) بوده است. این شرکت یکی از ۵۰۰ شرکت برتر تجارت خارجی چین است و به‌عنوان یک شرکت ملی با اعتبار مورد تقدیر قرار گرفته است.

گروه Henghou

برآورد حجم معاملات سال ۲۰۱۴: ۲۰ میلیون تن

گروه Henghou که قبلاً با نام Ningbo Hengli Plate Plate Zhejiang شناخته می‌شد و در استان در شرق چین مستقر است، در سال ۱۹۹۲ تأسیس شد و در ابتدا صفحات فولادی را فروخت و زیرساخت‌ها را توسعه داد. پس از ۲۰ سال شرکت خود را از یک تجارت تک صنعت به یک گروه چند صنعت تبدیل کرد. اکنون این شرکت در زمینه توسعه املاک و مستغلات، تجارت سنگ آهن، حمل‌ونقل بین‌المللی، هتل‌ها و پردازش ورق‌های فولادی فعالیت می‌کند. Henghou تجارت سنگ آهن را در سال ۲۰۰۸ آغاز کرد. این شرکت با چهارمین تولیدکننده بزرگ سنگ آهن در جهان، Fortescue Metals Group و معدن کار ارشد استرالیایی BC Iron برای توسعه پروژه سنگ آهن Nullagine که در سال ۲۰۱۱ یک سرمایه‌گذاری مشترک ایجاد

مانند Vale برزیل، BHP Billiton، Rio Tinto، Fortescue Metals Group، Cargill و معدن سانتافه (شیلی) روابط همکاری پایدار دارد. این شرکت سال گذشته، پس از آنکه بهره‌بردار معدنی، African Minerals، به مشکلات مالی برخورد کرد ۹۹۰ میلیون دلار در معدن Tonkolili سیرالئون سرمایه‌گذاری کرد. این شرکت میزان فروش سنگ آهن ۳۲.۸۵ میلیون تن در سال ۲۰۱۱ را اعلام کرد و رتبه سوم را در صنعت داخلی به خود اختصاص داد.

China Minmetals

برآورد حجم معاملات سال ۲۰۱۴: بیش از ۴۰ میلیون تن

China Minmetals Corp یک شرکت بین‌المللی تولید فلزات و معادن است. در درجه اول به اکتشاف، استخراج، ذوب، فرآوری و تجارت فلزات و مواد معدنی مشغول است، اما در زمینه امور مالی، املاک و مستغلات، معدن و فناوری متالورژی نیز فعالیت دارد. در سال ۲۰۱۳، این شرکت درآمد عملیاتی ۴۱۴.۶۵ میلیارد یوان (۶۷.۳ میلیارد دلار) و سود کل ۶.۴۷۲ میلیارد یوان (۱.۱ میلیارد دلار) را گزارش کرد که باعث شد در Fortune Global ۵۰۰ رتبه ۱۹۲ ام را بدست آورد و پنجمین در میان شرکت‌های فلزی باشد. China Minmetals خود را از یک شرکت سنتی دولتی به یک کارخانه مستقل تبدیل کرده است. در حال حاضر، این گروه دارای شش مرکز تجاری است که این مراکز شامل فلزات غیر آهنی، سنگ آهن و فولاد، استخراج آهن، امور مالی، املاک و مستغلات و علوم و فناوری هستند.

Wanbao



شد، اما امروز به یک شرکت تجاری جهانی و سرمایه‌گذاری تبدیل شده است که در تجارت زغال‌سنگ حرارتی و سنگ آهن تخصص دارد. SPL در معادن برتر سرمایه‌گذاری کرده و انبارهایی را در جنوب شرقی آسیا، ایالات متحده آمریکا و آفریقای جنوبی ایجاد کرده است. گروه‌های مستقر در دفاتر در این مناطق به وی امکان می‌دهند تا اطمینان و کنترل کیفیت محصولات اصلی (Pilbara Blend، Carajas، Yandi، Brazilian Ore and Super Special fines) و محصولات غیر اصلی (سنگ معدن مکزیک، سنگ معدن مالزی، آهن اندونزی، شن و ماسه آهن فیلیپین) را انجام دهد.

گروه صنعتی Zhejiang Materials حجم تخمینی معاملات: داده‌ای در دسترس نیست

صنعت Zhejiang Materials یک شرکت تدارکاتی دولتی است که در سال ۱۹۹۶ تأسیس شد و بزرگ‌ترین سرویس گردش کالا در چین است. این شرکت تجاری بر توزیع مواد از طریق شش تجارت اصلی، تجارت داخلی و بین‌المللی، تدارکات، تولید، املاک و مستغلات، امور مالی و سرمایه‌گذاری متمرکز است. در سال ۲۰۱۳، درآمد عملیاتی این شرکت ۲۱۱.۶ میلیارد یوان (۳۴.۴ میلیارد دلار) با ارزش کل واردات و صادرات ۴۸۷۲ میلیارد دلار اعلام شده است. این شرکت یکی از برترین بازرگانان چین در زمینه محصولات فولادی، سنگ آهن، اتومبیل، زغال‌سنگ و غیره است.

Qingdao، Tangshan، Nanjing، سنگاپور، اندونزی و هنگ‌کنگ ایجاد کرده است که سالانه گردش مالی آن حدود ۱۰ میلیارد یوان (۱.۶۲ میلیارد دلار) است.

Rizhao Zhongrui حجم تخمینی معاملات: ۸ میلیون تن

گروه Rizhao Zhongrui برای انجام عملیات صادرات و واردات در تجارت و صنعت بین‌الملل توسط وزارت بازرگانی چین تأیید می‌شود. این شرکت با ۱۳ شرکت تابعه و تولیدی و دفاتر در هنگ‌کنگ، شانگهای، Lianyungang، Qingdao، Linyi و جاهای دیگر در زمینه‌های مختلف شرکای زیادی دارد. علایق اصلی این شرکت تجارت بین‌المللی، فناوری زیستی، آلیاژ فولاد و آهن، املاک و مستغلات و تدارکات بین‌المللی است.

تجارت بین‌المللی Zhongrui بر واردات سنگ آهن، سنگ منگنز، سنگ کروم، زغال‌سنگ و سایر مواد اولیه شیمیایی و صادرات آلیاژ سنگ آهن، مواد اولیه فولاد، محصولات کشاورزی و منسوجات است.

حجم کل واردات و صادرات این گروه ۸۳۰ میلیون دلار در سال ۲۰۱۱ بوده است.

Source Profit حجم معاملات تخمینی: ۲ میلیون تن

Source Profit Ltd (SPL) پیش‌ازاین یک شرکت تدارکاتی بین‌المللی بود که در سال ۲۰۰۳ در Qingdao تأسیس

تجارت بین‌المللی و تدارکات حمل‌ونقل با زنجیره‌های صنعت یکپارچه در تأمین، ذخیره‌سازی، حمل‌ونقل و بازاریابی تبدیل شد. BM دارای تجارت طولانی‌مدت تجارت سنگ آهن وارداتی در بازار داخلی چین است و همچنین با تغییر شغل اصلی خود به تجارت بین‌المللی، توسعه املاک و مستغلات تجاری، تدارکات، عملیات هتل‌های لوکس و مدیریت املاک به یک مجتمع بزرگ تبدیل شده است. BM از طریق تجارت بین‌المللی خود عمدتاً مواد اولیه تولید آهن و فولاد باکیفیت بالا را از استرالیا، برزیل، آفریقای جنوبی، هند، پرو و سایر کشورها وارد می‌کند. در بازار داخلی، این شبکه دارای یک شبکه بازاریابی و خدمات قوی متمرکز در بندر Ningbo است که در امتداد رودخانه Yangtze در دو جهت جنوبی و شمالی گسترش می‌یابد.

Shanghai Ico Minerals حجم تخمینی معاملات سال ۲۰۱۴: ۹ میلیون تن

Shanghai Ico Minerals Ltd یک شرکت هولدینگ سرمایه‌گذاری است که مشاغل اصلی آن شامل واردات منابع معدنی، توسعه معادن خارج از کشور، توسعه املاک و مستغلات، سنگ معدن و پردازش چوب، تدارکات بندر، حمل‌ونقل بین‌المللی، تجارت الکترونیکی و تجارت نفت و گاز طبیعی است.

این شرکت در سال ۲۰۰۹ تأسیس شده، اما در حال گسترش در سراسر جهان است و شرکت‌های تابعه‌ای را در



تجارت مس چين در سال ۲۰۲۰

کوييد-۱۹ طی دو ماه گذشته بر حمل و نقل کنسانتره مس به چين تأثير گذاشته است و زنجيره تأمين قراضه را نيز مختل کرده است که همين امر منجر به کاهش واردات قراضه به اين کشور شده است. با اين حال، واردات کاتد طی خريد و فروش‌های ماه ژوئن در افزايش يافت.



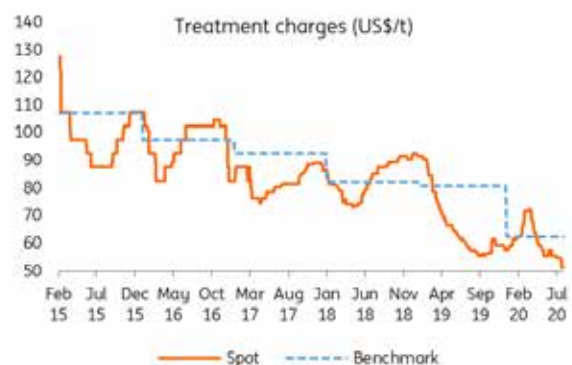
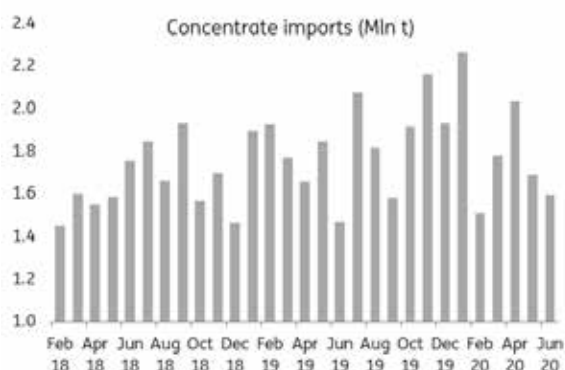
بين
الملل

و بودجه آنها تحت تأثير باشد. چين همچنين در حال وارد کردن حجم فزاينده ای از آند است که در نيمه اول امسال رشد ۱۵ درصدی را نشان می دهد. احتمالاً برخی توليد کنندگان ثانويه اين مورد را به عنوان منبع تغذيه جايگزين در ميان کاهش عرضه قراضه در نظر ميگيرند.

ماه قبل از ژوئن عمدتاً تحت تأثير تأخيرهای حمل و نقل از کشورهای معدنی مهم مانند پرو و شیلی قرار داشت زیرا به کانونهای شيوع کوييد-۱۹ تبديل شده بودند. اين امر باعث شده است که هزینه هایی که کارخانه های ذوب چيني برای درمان بازار (TC) دريافت می کنند تحت فشار قرار بگيرد

۱. واردات کنسانتره همراه با هزینه های بازار کاهش می یابد

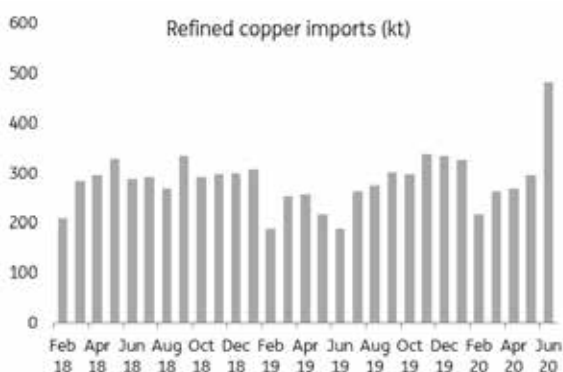
واردات کنسانتره مس در ماه ژوئن همچنان رو به کاهش بوده و با وجود واردات کل در نيمه اول سال جاری با رشد ۲.۸ درصدی در سال گذشته، با کاهش ۱۱ درصدی ماهانه مواجه شده بود. واردات کنسانتره کاهش یافته طی دو





۲. واردات کاتد فرصت های خرید و فروش لحظه ای را فراهم میکند

واردات کاتد مس در ماه ژوئن منفجر شد و تقریباً به نیم میلیون تن رسید (۶۲٪ افزایش ماهانه) و این نیز تا حدودی فرصت های خرید و فروش لحظه ای را افزایش داد و در بورس Yangshan منعکس شد. واردات کل در طول نیمه اول سال ۲۴٪ نسبت به سال گذشته افزایش یافت.

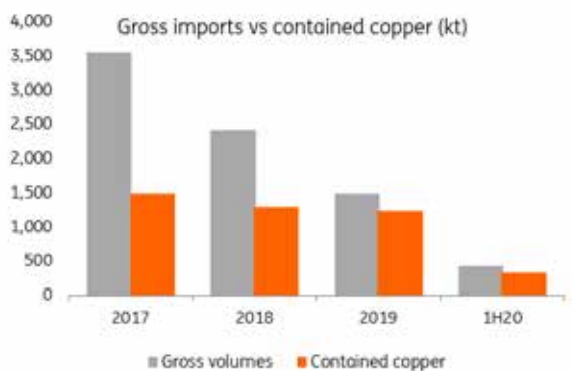
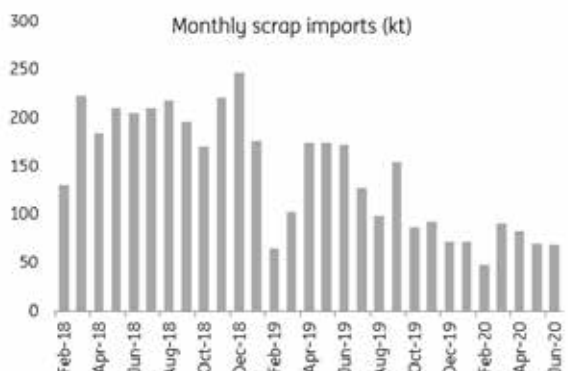


همانطور که در اینجا ذکر کردیم، با توجه به اینکه قراضه در بنادر شرایط پیچیده ای را میگذرانند این سوالات همچنان باقی خواهد ماند که آیا واردات قراضه می تواند طی دو نیمه رشد کند؟! با این حال گزارش های اخیر نشان می دهد که شرکت های حمل و نقل کانتینر از جمله Hapag-Lloyd و Mediteranean Shipping (MSC) اعلام کرده اند که دیگر انتقال قراضه یا کاغذ را به عنوان بار به بنادر چین نمی پذیرند. این امر عدم اطمینان بیشتری را از عرضه قراضه به این کشور اضافه کرده است.

مانده است. به طور ناخالص، واردات قراضه در نیمه اول سال ۲۰۲۰ نسبت به یک سال گذشته به کمتر از نصف کاهش یافته است. علاوه بر این، مس موجود در واردات قراضه طی نیمه اول سال ۲۰۲۰ فقط ۲۸٪ در برابر کل واردات سال ۲۰۱۹ افزایش داشته است. همانطور که در بازار آلومینیوم چین نیز مشاهده می کنیم، خلا حاصل از کاهش عرضه قراضه منجر به جابجایی فلزات اولیه، یعنی کاتد شده است، که این امری غیر معمول است. این یکی از محرک های اصلی قیمت مس طی سه ماهه دوم سال ۲۰۲۰ بوده است.

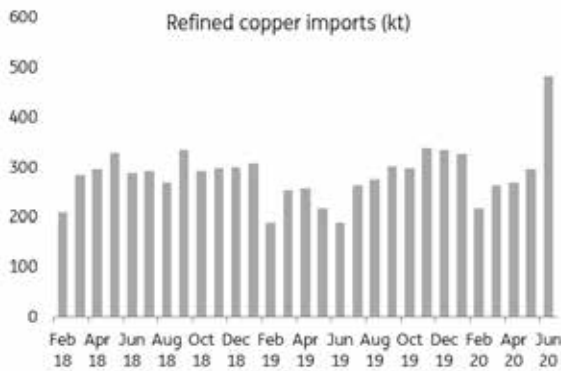
۳. کاهش عرضه قراضه به چین به روند بازار مس کمک کرده است

تغییرات مربوط به سیاست قراضه چین در سالهای اخیر، زمینه واردات قراضه مس را که از نظر حجم ناخالص کاهش داشته را، دوباره ترسیم کرده است. از آنجا که قراضه با کیفیت بالا ترجیح داده می شود، حجم کلی مس موجود در قراضه طی دو سال گذشته نسبتاً ثابت بوده است. کویید-۱۹ نیز هم زنجیره های تأمین داخلی و هم زنجیره های تأمین چین را تحت تأثیر قرار داده است. واقعیت این است که قراضه همراه با منابع اولیه، بخشی مهم از تقاضای مس چین باقی



Cathode imports surge riding arbitrage opportunities

Copper cathode imports exploded in June to almost half a million tonnes (+62% MoM) riding arbitrage opportunities and this has also been partially reflected in an elevated Yangshan premium. Total imports during the 1H have increased by 24% YoY.

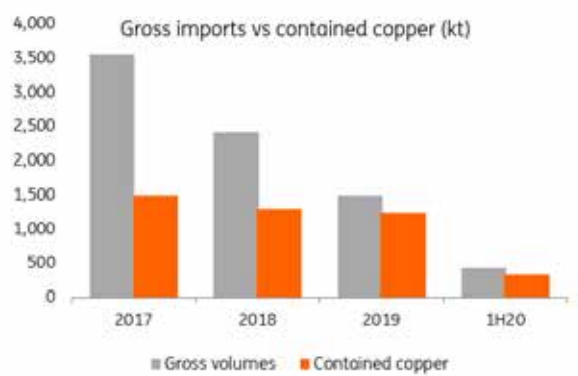
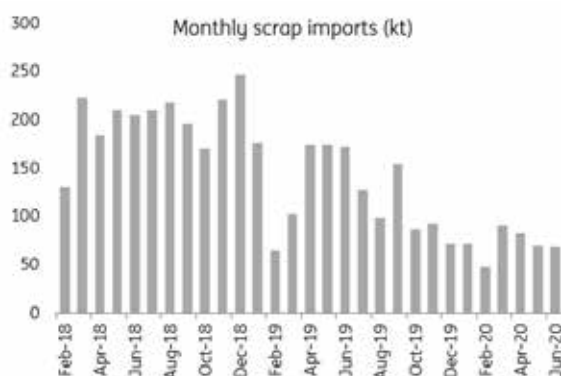


Falling scrap supply to China has helped fuel the copper market rally

China scrap related policy changes in recent years have redrawn the landscape for copper scrap imports which have continued to fall in terms of gross volume. As high-quality scrap is preferred, the overall volume of copper contained in the scrap has been rather steady over the past two years. Covid-19 has taken its toll on both domestic and imported Chinese supply chains. The fact

is that scrap has remained an important part of China's copper demand along with primary sources. In gross terms, scrap imports halved in the first half of 2020 from a year ago. In addition, the copper contained within scrap imports during 1H20 is only 28% against the total volume imported for the whole of 2019. As we're also seeing in the aluminium market from China, the void created by a reduced scrap supply has led to displacement from primary metals, namely cathode, which is unusual. This has

been one of the bull drivers in copper prices during 2Q20. The questions will remain as to whether scrap imports could grow during 2H as we mentioned here, noting that scrap has become tangled up at ports. However, more recent reports showing that container shipping firms including Hapag-Lloyd and Mediterranean Shipping Co. (MSC) have indicated they will no longer accept scrap metal or paper as cargo to Chinese ports. This has added greater uncertainty to the scrap supply to the country.



Copper:

China copper trade snapshot

Covid-19 has taken its toll on copper concentrate shipments to China over the past two months and also disrupted the scrap supply chain. That's resulted in reduced scrap imports to the country. However, cathode imports surged in June riding arbitrage opportunities.



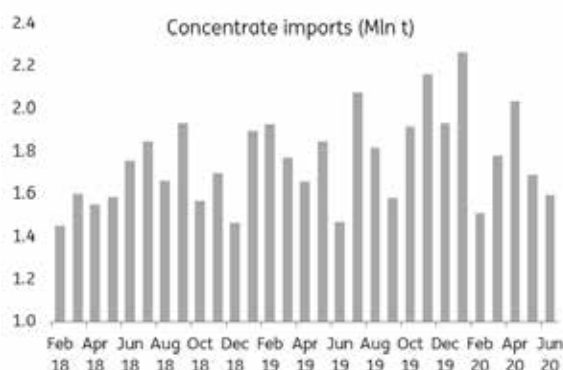
Concentrate imports fall along with spot treatment charges

Copper concentrate imports continued to fall in June, declining by 11% MoM despite total imports over the first half of this year growing by 2.9% YoY. The reduced concentrate

imports over the past two months are largely impacted by shipment delays from major mining countries such as Peru and Chile which have lately become Covid-19 hotspots.

This has put pressure on the spot treatment charges (TCs) that Chinese smelters receive

and further weighed on their margins. China has also been importing a rising volume of anode, which surged by 15% YoY in 1H20. Presumably, this is in favoured by some secondary producers as an alternative feeding source amid reduced scrap supply.





Zhongrui's international trade focus lies on the import of iron ore, manganese ore, chrome ore, coal and other chemical raw materials, and exports of iron ore alloy, steel feedstock, agricultural products and textiles.

The group's total import and export volumes were worth \$830 million in 2011.

Source Profit

Estimated trading volume: 2 million tonnes

Source Profit Ltd (SPL) was formerly an international logistics company established in 2003 in Qingdao, but it has become a global energy trading and investment enterprise that specialises in

the trading of thermal coal and iron ore.

SPL has invested in upstream mines and set up warehouses in Southeast Asia, the USA and South Africa.

Its teams deployed from offices in these regions allow it to conduct quality assurance and control operations on both mainstream products (Pilbara Blend, Carajas, Yandi, Brazilian Ore and Super Special fines) and non-mainstream products (Mexican ores, Malaysian ores, Indonesia iron sand and Philippines iron sand).

Zhejiang Materials Industry Group

Estimated trading volume:

No data available

Zhejiang Materials Industry is a state-owned logistics corporation founded in 1996, and is the largest commodity circulation service in China. It focuses on materials distribution through six key businesses – internal and international trade, logistics, manufacturing, real estate, finance and investment.

In 2013, it reported an operating income of 211.6 billion yuan (\$34.4 billion), with a total combined value of imports and exports of \$4.872 billion. The company is one of China's top traders in steel products, iron ore, automobiles, coal, etc.



of more than 10 million tonnes of iron ore in 2013.

Citic Metal

Estimated 2014 trading volume: 15 million tonnes
Citic Metal is a wholly owned subsidiary of Citic Group, China's largest multinational conglomerate, which operates in a wide variety of sectors, including financial services, resources and energy, real estate and civil infrastructure. As Citic Group's resources and energy arm, the company specialises in the import and distribution of niobium products, iron ore, coal, and non-ferrous metals such as copper, lead, zinc, and their concentrates, the export of silver and steel products, as well as investment into, and operation of, metal mining projects. Citic Metal has built a reputation as a major importer of iron ore in China since 1989. The company currently serves as the vice-secretary-general of the iron ore branch of the China Chamber of Commerce of Metals, Minerals & Chemicals Importers & Exporters (CCCMC).

BM Holding

Estimated 2014 trading volume: 10 million tonnes
BM Holding, headquartered

in Shanghai – and not to be confused with several similarly named entities in Turkey, Israel, Switzerland and the USA – began by trading iron ore and steel as its main business. It progressively developed into a company specialising in international trade and shipping logistics, with integrated industry chains in supply, storage, transport and marketing. BM has a longstanding business trading imported iron ore in the domestic Chinese market, and has also grown into a large conglomerate by shifting its main business to international trade, commercial real estate development, logistics, luxury hotel operation and property management. Through its international trade operations, BM mainly imports high-quality iron and steelmaking raw materials from Australia, Brazil, South Africa, India, Peru and other countries. In the domestic market, it has a strong marketing and service network centred on Ningbo Port, spreading along the Yangtze River in both southern and northern directions. **Shanghai Ico Minerals** Estimated 2014 trading volume: 9 million tonnes

Shanghai Ico Minerals Ltd is an investment holding company whose main businesses include the import of mineral resources, overseas mining development, real estate development, ore and wood processing, port logistics, international shipping, e-commerce, and the oil and natural gas trade. The company was founded in 2009, but is expanding all over the world and has set up subsidiaries in Qingdao, Tangshan, Nanjing, Singapore, Indonesia and Hong Kong, with an annual turnover of about 10 billion yuan (\$1.62 billion). **Rizhao Zhongrui** Estimated trading volume: 8 million tonnes
Rizhao Zhongrui Group is approved by China's Ministry of Commerce for import-export operations in international trade and industry. The corporation has many partners in various fields, with 13 subsidiaries and manufacturing enterprises and offices in Hong Kong, Shanghai, Li-anyungang, Qingdao, Linyi and elsewhere. Its main interests, however, are in international trade, bio-technology, steel and iron alloy, real estate and international logistics.





al distribution enterprise in Tianjin, and was ranked 185th in the Fortune Global 500 list in 2014.

It trades bulk commodities including metals (ferrous and non-ferrous), energy products (coal, coke, fuel oil), minerals (iron ore, non-ferrous ores), and chemical, automotive and electromechanical products. Tewoo is one of the largest iron ore traders in China, and has stable co-operative relationships with many renowned mineral developers and traders, such as Vale (Brazil), BHP Billiton, Rio Tinto, Fortescue Metals Group (Australia), Cargill (USA), and Santa Fe Mining (Chile).

The company stalled a \$990 million investment in Sierra Leone's Tonkolili mine last year after the mine's operator, African Minerals, ran into financial difficulties.

It reported iron ore sales of 32.85 million tonnes in 2011, ranking it third in the domestic industry.

China Minmetals

Estimated 2014 trading volume: Over 40 million tonnes China Minmetals Corp is an international metals and mining enterprise. It primarily engages in exploration, min-

ing, smelting, processing and trading in metals and minerals, but is also engaged in finance, real estate, mining and metallurgical technology.

In 2013, the company reported an operating revenue of 414.65 billion yuan (\$67.3 billion) and total profit of 6.472 billion yuan (\$1.1 billion), which ranked it 192nd in the Fortune Global 500 and fifth among metal companies. China Minmetals has transformed itself from a traditional state-owned enterprise into an independently operated one. At present, the group has six business centres, these being non-ferrous metals, iron ore and steel, ferrous mining, finance, real estate, and science and technology.

H&C S Holdings

Estimated 2014 trading volume: 40 million tonnes No information available.

Wanbao

Estimated 2014 trading volume: 22 million tonnes Shandong Wanbao Group, headquartered in Rizhao city, is a large-scale enterprise group operating in three principal business sectors – bulk commodities, services and high technology. Wanbao's total annual import

and export volume exceeds 30 million tonnes, and its annual sales income in 2010 totalled nearly 30 billion yuan (\$4.9 billion). It is one of China's Top 500 Foreign Trade Enterprises and has been honoured as a National Enterprise of Creditworthiness.

Henghou Group

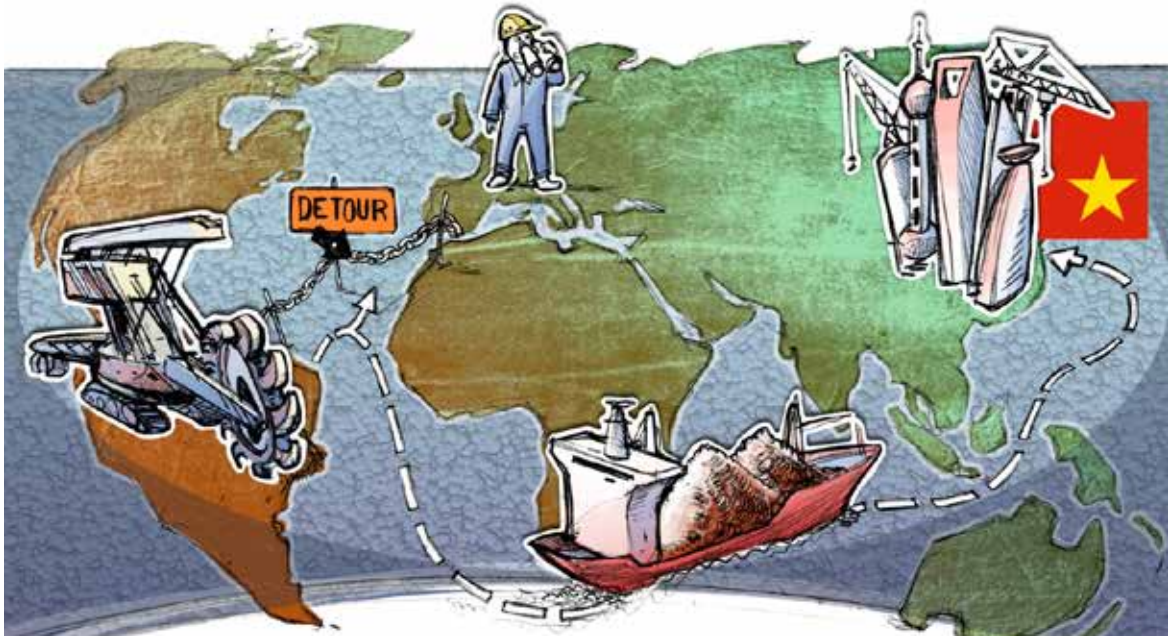
Estimated 2014 trading volume: 20 million tonnes Henghou Group, previously known as Ningbo Hengli Steel Plate and based in eastern China's Zhejiang province, was founded in 1992 and originally sold steel plate and developed infrastructure.

After 20 years the company transformed itself from a single-industry business to a multiple-industry group. It now has interests in real estate development, the iron ore trade, international shipping, hotels and steel plate processing.

Henghou started trading iron ore in 2008. It formed a joint venture with the world's fourth-largest iron ore producer, Fortescue Metals Group, and junior Australian miner BC Iron to develop the Nullagine Iron Ore project, which started to produce iron ore in 2011. Henghou achieved total sales

FEATURE:

Who are China's top iron ore traders?



The seaborne iron ore market is currently undergoing the second major shift in dynamics the sector has seen in the past five years.

When producers and mills broke away from the historic annual benchmark pricing system in 2010 to pricing on a spot basis, producers were in a position to take advantage of the facts that iron ore was in high demand from Chinese mills and there was a shortage of supply.

Five years on, early in 2015, a huge influx of new product into the market has seen prices cut in half, to levels close to \$60 per tonne cfr China.

Among the casualties of the price crash in China have been a number of the country's iron ore traders, which have been hit by tightening credit lines and a clampdown on shadow financing practices.

But China's larger iron ore traders remain a formidable force despite the decline in prices.

Steel First takes a look at which of China's traders are moving the largest volumes of the raw material into the country, based on its own research.

RGL Group

Estimated 2014 trading volume: 120 million tonnes
The Rui Gang Lian Group (RGL) is one of China's largest iron ore traders and importers. The privately owned company was set up in Beijing in 2003. With a trading volume in excess of 100 million tpy, which eclipses the production output of many mid-tier miners, it is often referred to as "the world's fifth-largest iron ore miner", sources told Steel First. RGL remains a mystery to many market participants, however, due to its low-key style and lack of media exposure.

CNBM International

Estimated 2014 trading volume: 60 million tonnes
China National Building Materials & Equipment Import &

Export Corp, to give it its full name, is an integrated service supplier to the international trade in building materials.

It is under the supervision of the state-owned Assets Supervision & Administration Commission of the State Council. Its business covers trade in building materials, steel, forestry products, building equipment, machinery, new energy products, mineral products, coal, and more. Its operating revenue was reported in 2013 to be 98 billion yuan (\$15.9 billion).

CNBM International ranked 37th among China's Top 500 Foreign Trade Enterprises and fourth among the country's Top 500 Building Material Enterprises. It has become one of the biggest iron ore traders in China since 2012.

Tewoo Group

Estimated 2014 trading volume: 43.05 million tonnes
Tewoo, the Tianjin Material & Equipment Group Corp, is the largest state-owned materi-

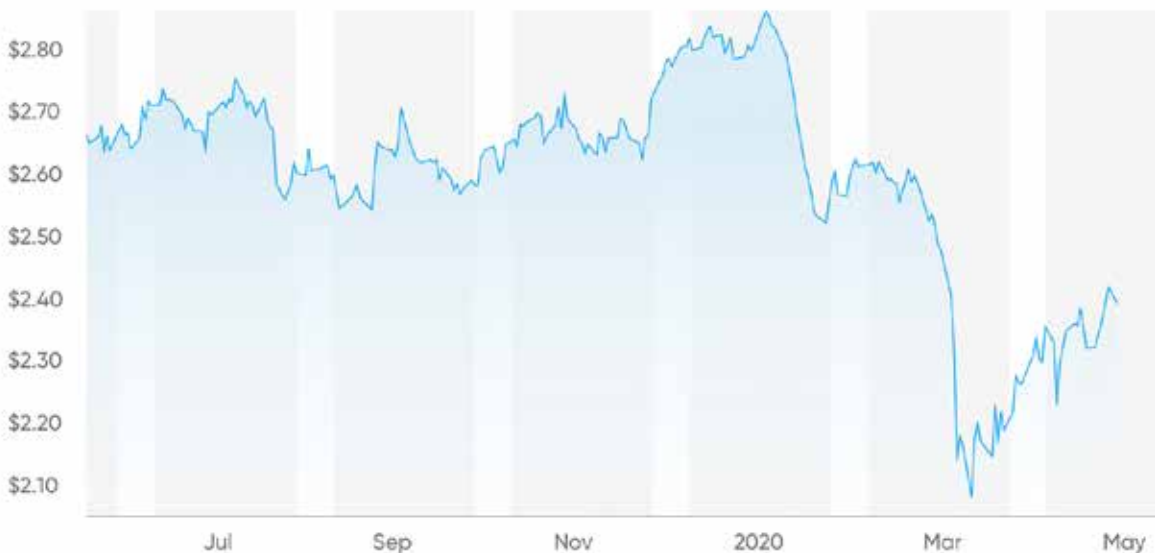


recent years, a trend that will only continue over the long term – potentially driving a copper price recovery. Do copper price expectations suggest the metal is a safe investment today? The base metal is one of the ways to take a position on global economic activity. The world's largest copper consumer, China is expected to drive a copper price increase with its plans to invest heavily in infrastructure. And global demand for copper is expected to continue to grow with the rise in production of electric vehicles and renewable energy equipment, which require far more copper wiring than fossil fuel-based systems. It is difficult to substitute copper with other metals because of its high electrical conductivity. Chinese government approvals for infrastructure projects so far this year continue to lag behind 2019 levels, "suggesting Chinese infrastructure demand has not yet been the driving force behind base metal demand", TD Securities said in their copper price analysis. They continued: "We remain cautious as commodity demand could resume its

downward trajectory in this macroeconomic environment and ultimately drag the complex lower before we see whether the scale of the infrastructure demand can offset the slump in export demand. For now, downside momentum signals remain firmly entrenched." The Commitment of Traders reports in early May showed speculators increasing their net short positions in copper, as "the recovery in metal prices remains contingent on the demand outlook, which remains highly uncertain", the TD analysts added. Considering the decline in Chinese demand that will not be offset elsewhere in the world, commodity strategists at ANZ expect global copper consumption to drop by nearly 3.5 per cent from 2019 to below 23 million tons in 2020. They stated: "The pandemic's spread outside China and a slow restart of industrial activities inside China will subdue demand for industrial metals in Q2 2020, while rising mine disruptions could be an offsetting factor. "We believe production cost is a reasonable guide to the

price floor, but this is falling due to lower oil prices." Copper prices have never traded below the 90th percentile of production costs, the ANZ analysts noted, so their copper price forecast sees the downside protected near \$4,000/t, with expected copper prices averaging \$4,930/t in 2020 before rebounding to \$6,040/t in 2021. The LME copper cash price averaged around \$5,100/t in the first week of May. The bottom line So, should you invest in this metal today? Based on the latest fluctuations in the copper price in the commodity market, it remains a quite risky asset. Just like with any other investment tool, opening a position in copper is no guarantee of success. However, this base metal can be a great addition to your diversified investment portfolio. There are a number of ways you can invest in copper. One of them is through the contracts for difference, or CFDs. To learn more about copper CFD trading, check out the free online guide provided by Capital.com.

Copper price chart, \$ per pound



supply chain in Europe and the US as Covid-19 lockdowns extended into April and May prevented copper consumption in Asia from rebounding more strongly. The IHS Markit Global Copper Users' PMI fell from 48.9 in March to 43.1 in April, the lowest recorded since March 2009.

"Regional data for Asia intriguingly showed a sharp decline in new orders, despite a softer downturn in March as countries emerged from their Covid-19 infection peaks," said IHS Markit economist David Owen. "Anecdotal evidence widely attributed this to much weaker exports from Europe and the US, showcasing the reliance of the Asian copper-using industry on foreign orders. Thus, it will likely be difficult for Asian business to lead the way out of the recession when key industrial regions remain under lockdown rules."

So far this year, inventories of refined copper on the major

global exchanges (LME, Comex and Shanghai) have risen by 60.8 per cent, data from the Chilean Copper Commission (Cochilco) shows.

Although copper demand has fallen sharply so far in 2020, government-ordered lockdowns to tackle the spread of the deadly virus have disrupted supply, limiting the market surplus. Copper mining has ground to a halt in Peru, which accounts for around 12 per cent of global production according to the International Energy Agency (IEA).

Mexican production has also been affected. In Chile, the world's largest copper-producing country, miners have maintained output despite the pandemic, but the recent copper price fall is putting pressure on smaller producers. Aside from the pandemic, Chile has been facing civil unrest, and production is vulnerable to disruption from labour disputes.

Copper price forecast 2020:

will Chinese rebounding demand drive the market higher? Are copper prices expected to rise in the remainder of 2020? The copper market had been expected to be in a supply deficit this year that would lift prices, but the drop in demand during the coronavirus pandemic is now set to leave a small surplus. Over the longer term, Chilean producer Codelco expects a five million-ton shortfall in supply in the coming years that will not be met by the few projects that are scheduled to start operations, and would be bullish for the copper price future trend. Codelco predicts demand for refined copper to rise at a 2.3 per cent compound annual growth rate (CAGR) to 2028, while production is set to fall by 0.3 per cent during the same period unless new capacity comes into operation. The copper content in the ore being extracted from ageing mines has been falling in



Copper price forecast 2020 and beyond:

will the market recover from Covid-19 disruptions?



بين
الملل

The copper price had been expected to rally in 2020 after the US and China called a truce to their trade war with a “phase one” deal and China was set to ramp up its infrastructure spending. However, the Covid-19 pandemic has disrupted the upward trajectory of the market, and the copper outlook for the rest of the year now depends on the rate of China’s industrial recovery.

The copper market is largely driven by demand from the construction and automotive industries, and as such is closely tied to broader macroeconomic trends. With the world’s largest economies entering a recession in 2020 and the crude oil market seeing a historic collapse in prices, investors are asking: “When will copper prices rise?” What is the future of copper prices? And is now the time to take a position in the market based on the copper price forecast? This article offers an

overview of the recent performance of the metal with the copper price going down, and recaps analysts’ copper price predictions to help investors make their trading decisions. **Covid-19 disrupts copper demand and supply balance**

The spot copper price on the London Metal Exchange (LME) rose by 14 per cent in 2019, as the market rebounded from a two-year low in October with concerns about the impact on demand of the US-China trade war beginning to recede. The price peaked in January 2020 at an eight-month high, then plunged by almost 27 per cent to a three-year low in March, following the trajectory of the financial markets, as investors weighed the effect of the sharp drop in consumption during Covid-19 lockdowns. The subsequent rebound in the equity markets and disruptions to mine supply prompted a copper price increase in

April, but the potential for further upside will depend on the rebound in industrial activity in the coming months, particularly in China.

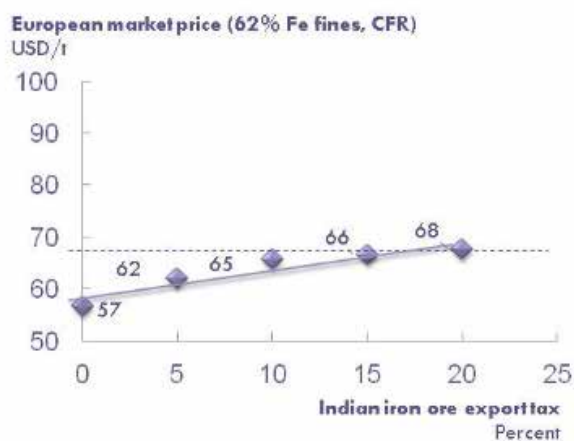
Around 50 per cent of global copper consumption takes place in China, where GDP shrank by 6.8 per cent during the first quarter – its first contraction since 1976. With the spread of the coronavirus pandemic playing out in China before spreading across Europe and the US, factories began reopening in the Asian nation first, providing some support to prices.

The Caixin Manufacturing Purchasing Managers’ Index (PMI) survey for April showed that “Chinese manufacturers signalled a back-to-back monthly rise in production after a record decline in February, as more firms reopened and were able to increase capacity”. Meanwhile, trade data showed that China’s imports of copper rose in April. However, disruptions to the

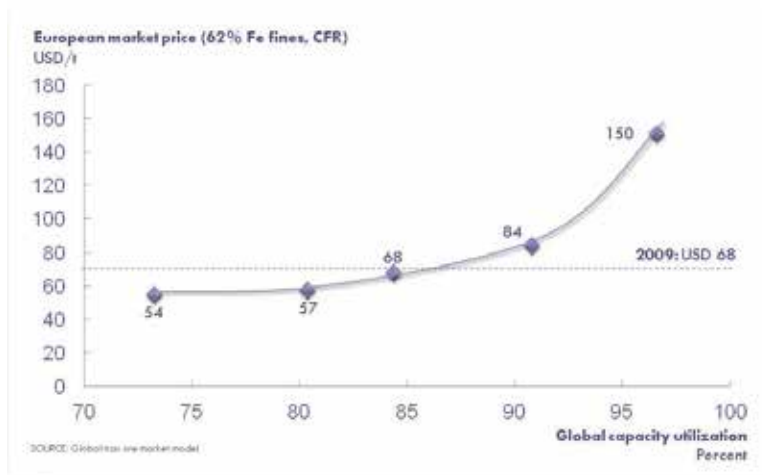
increased short-term price fluctuations. In addition, they will find themselves exposed to considerable price risks arising from global supply and demand levels as well as resource nationalism. Level of global capacity utilization—Analyses show that the European iron ore price in 2020 depends greatly on the prevailing ratio of global iron ore demand to available mining capacity. As displayed in Figure 3, the European market price is positively correlated with global capacity utilization, increasing disproportionately when utilization exceeds a critical limit of approximately 90%. Iron ore export restrictions—High iron ore prices have led to a resurgence in resource nationalism as governments are rediscovering the security of raw materials supply as a key part of their strategic agenda. Particularly export restrictions are becoming increasingly “fashionable”. India is one of the frontrunners, having recently raised its iron ore export tax to 20%. Also, in an effort to expand domestic steelmaking and thus to reduce reliance on natural resource exports, Brazilian policy makers are debating the introduction of a 5% export tax on iron ore. Figure 4 shows the effect of

export tax levels in Brazil and India on the European iron ore price in 2020. Domestically produced steel is of significant strategic importance for Europe’s industrial core. Therefore, Europe should seek to protect its steel industry from the harshest consequences of these global developments by shaping and implementing strategies to mitigate the risks arising from the new market situation. Encourage high liquidity in global iron ore supply—Iron ore miners, especially the Big Three, have a significant collective incentive to keep the market tight, preferably above a global capacity utilization of 90%, where prices would skyrocket. While it is not probable that iron ore miners will cut capacity at mines in operation, the major iron ore miners have enough leverage to keep global supply low by delaying expansion projects. Europe should in turn aim to influence global capacity utilization to its favor by encouraging the buildup of additional iron ore production capacity beyond the reach of the Big Three. Europe can thereby follow the example of China, which is already extremely active in funding junior miners’ expansion

projects and de-veloping own iron ore mining projects around the globe. Promote free iron ore trade—As shown above, export restrictions on iron ore lead to an inefficient global allocation, resulting in increased market prices in import-reliant regions. As one of the main sufferers, Europe should promote global free trade of iron ore and aim to prevent protectionist policies such as iron ore export bans, quotas and taxes. In doing so, Europe may choose to engage in a new “raw materials diplomacy”, leveraging its influence in the WTO to propose trade disciplines on such export restrictions. Fundamental developments, such as the prevailing iron ore supercycle and the new pricing mechanism, can be addressed only by making substantial strategic moves. In this uncertain and volatile market environment, Europe should therefore seek to protect its domestic steel industry by actively encouraging a high level of iron ore supply and preventing barriers to iron ore trade.



©SOURCE: Global iron ore market model



have transformed China into the by far largest steel producing economy in the world and, due to the low quality of its domestic iron ore resources, the major buyer of iron ore. In combination with sustained economic growth in the other BRIC countries, this immense increase in iron ore demand has led to an iron ore price supercycle that was only temporarily suspended by the financial crisis and is now picking up again (see Figure 1). As a result, steelmakers find themselves confronted with a price-cost squeeze that is threatening their profitability. For decades, the iron ore market was characterized by its stability, founded on the benchmark pricing mechanism. Prices were determined in lengthy annual negotiations between miners and steelmakers in Europe and developed Asia. As a consequence of the prevailing market forces, the system was replaced by a quarterly index-based pricing model in early 2010. The new model operates on the basis of the average spot price for iron ore supplied to China, quoted in a regularly published iron ore index. Consequently, iron ore price dynamics are now experiencing ever shorter cycles and greater volatility.

THE RESPONSE

Projection of future market developments is always a hazardous exercise. The enormous difficulties inherent in quantitative forecasts make it tempting to avoid numbers and simply make purely qualitative statements on major tendencies. However, there can be little doubt that, despite their limitations, numerical, model-based forecasts, set alongside qualitative discussions, permit a more focused examination of future developments. To this avail, we have developed a model of the 2020 iron ore market. Based on the fundamental mechanics of the market and including detailed capacities and costs for 640 individual mines and brown/greenfield expansion projects, the deterministic nine-region spatial equilibrium model is capable of forecasting 2020 production volumes, interregional trade flows, regional market prices and market participants' payoffs for a number of relevant scenarios. With all the necessary qualifications to the accuracy and reliability of the model, Figure 2 gives an overview of the iron ore trade flows and market prices derived for the 2020 base case. The following general market characteristics can be assumed:

§ Increased global demand—It

is probable that the 2020 iron ore market will be characterized by considerably higher global demand than today. The booming economies of China, South America and India with their immense hunger for steel will constitute the nucleus of future iron ore demand. § Increased global production capacity—The demand surge is likely to be compensated by considerably higher global iron ore production capacities, stemming from numerous green-and brown-field expansion projects, especially in South America and Oceania. With its high-quality and thus low-cost ore resources, Africa is expected to establish itself as the indisputable number three supplier. § Increased seaborne trade flows—In terms of iron ore trade, it can be expected that the main flows will be directed from the three largest supplying regions to China and the remaining Asian economies. This effect will be reinforced by a considerable decrease in China's domestic iron ore production due to depletion of mines and the presence of lower-cost production capacity abroad. § More volatile market prices at high level—For most regions, market prices are predicted to be at or only slightly below the 2009 level. As a result, steelmakers' raw material costs will continue to make up a significant portion of the final steel price, forcing mills to face a sustained price-cost squeeze. Due to the new spot market-linked pricing mechanism and emerging speculation effects, market prices will also become more volatile.

From a European perspective, this represents a gloomy outlook. Steelmakers will be forced to cope with continuously high base-level iron ore prices as well as

PROSPECTS FOR THE 2020 IRON ORE MARKET: HOW EUROPE SHOULD PREPARE

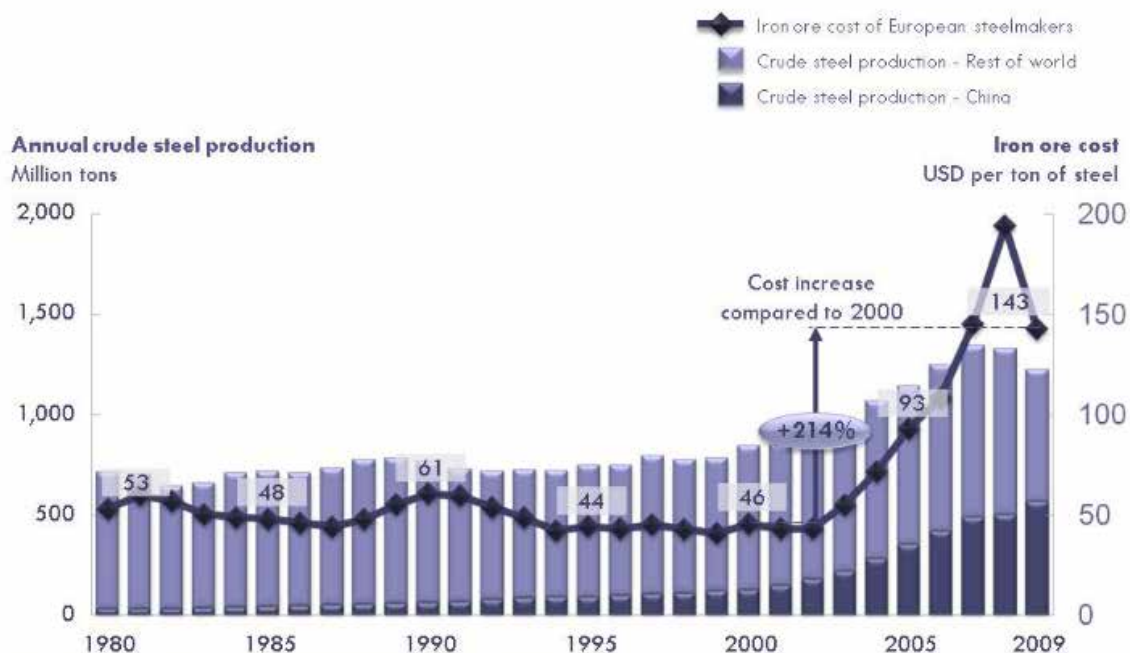
Recent developments in the global iron ore market, driven primarily by the rapid industrialization of China, mark the beginning of deep changes in the structure and dynamics of the market and are putting steelmakers' profitability at risk. Given iron ore's fundamental role in industrialized economies, European steelmakers and political leaders are seeking indications as to what direction the development of the iron ore industry will take in the coming years. Here's what they should do to protect the European industry from the harshest consequences.

THE CHALLENGE

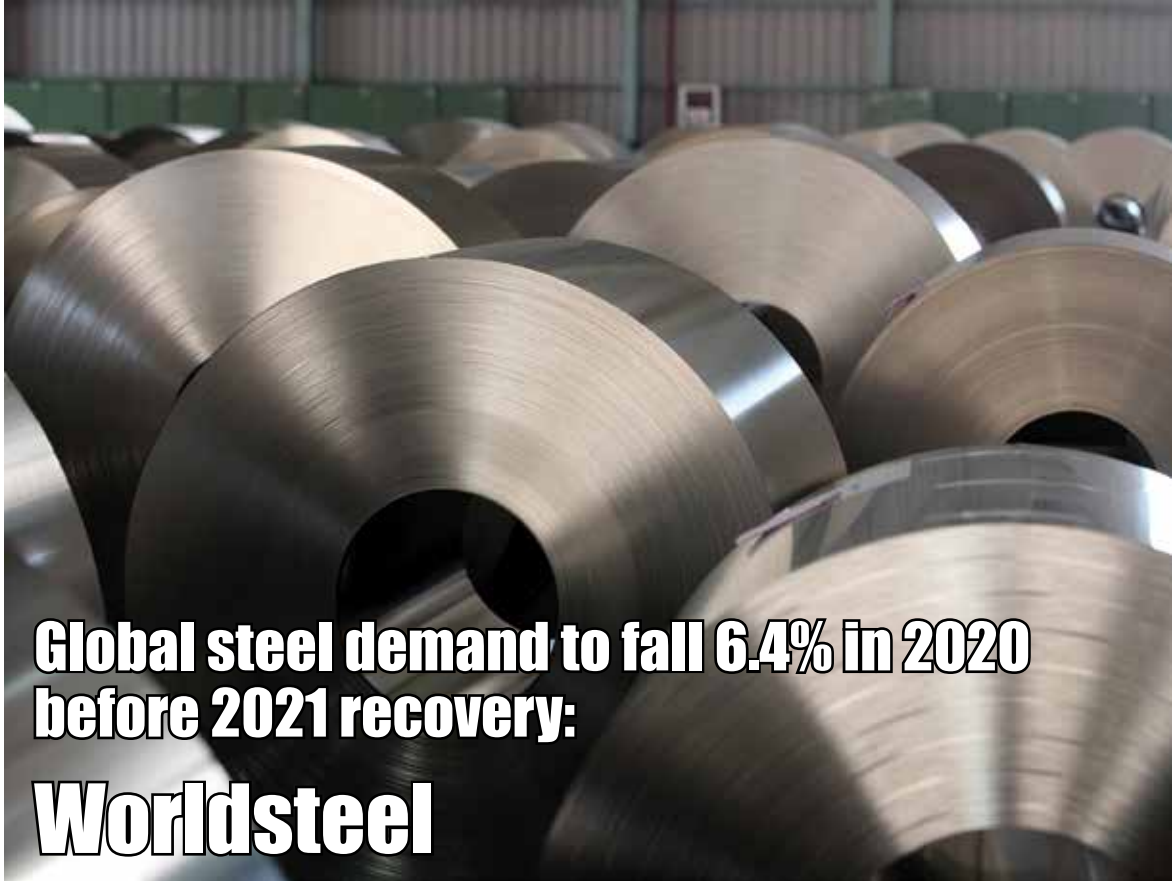
If DNA is the building block of life, then iron ore is the building block of the world's

industrialized economies. As the key ingredient for steelmaking, iron ore underpins almost all aspects of human activity, infrastructure and standard of living. From skyscrapers to beverage cans, from automobiles to heavy machinery, steel, and therefore iron ore, is omnipresent. Iron ore may, in fact, be more integral to the global economy than any other raw material, other than perhaps oil. Consequently, the market for iron ore is a market of superlatives. In 2009, almost 1.6 billion tons of iron ore were mined around the world, enough to make roughly 14,000 times the amount of steel used to build San Francisco's Golden Gate Bridge. The iron ore mined and sold in 2009 had a total market

value of roughly USD 140 billion, equivalent to almost 5% of the German GDP and only slightly less than the total market value of the entire real estate in Manhattan. The extremely capital-intensive iron ore mining business has traditionally been dominated by three mining conglomerates: Vale, Rio Tinto and BHP Billiton. These companies, known as the "Big Three", controlled approximately one third of global iron ore production in 2009. Recently, the iron ore market has undergone various radical changes, driven primarily by a global demand shock caused by the rapid industrialization of China. Within just a few years, surging construction and infrastructure investments



SOURCE: McKinsey "Short-Selling the Earth", IFAI Iron Ore Manual, The Steel Index



Global steel demand to fall 6.4% in 2020 before 2021 recovery: Worldsteel

بين
الملل

The World Steel Association said June 4 it expects annual demand for steel to fall by 6.4% to 1.65 billion mt this year before recovering close to pre-pandemic levels in 2021, led by China and the construction sector.

“The decline in steel demand in most countries will be less severe than during the global financial crisis as the consumption, which have been hit hardest, is less steel-intensive,” said Edwin Basson, world-steel general director during a video conference to its Short Range Outlook report. “In many developed economies, steel demand was already at a low level, having still not fully recovered from 2008.”

The association sees annual steel consumption recovering to 1.72 billion mt in 2021, just shy of levels of demand in 2019.

Steel industries have been hit by a general freeze in consumption, shutdowns and disrupted supply chains caused

by the Coronavirus pandemic. Demand is expected to have declined significantly in most countries, especially during the second quarter, with consumption improving slowly as lock downs ease in the second half of the year, said the association.

Reductions in global steel demand will be mitigated somewhat by a faster recovery in China. The world’s second-largest economy is fast approaching normalization, except for the hospitality and tourism sectors. By the end of April, all major steel-using sectors in China were back to near full productivity, with demand expected to grow by 1% this year.

Europe, North America, India and steel markets in developing Asia are expected to take longer to rebound, said Basson.

Construction recovery

The association predicted that the construction sector in China could be a “useful” tool

for the government to sustain the demand recovery in the economy. Automotive and mechanical industries have taken the biggest hit from the crisis among the steel-using sectors. Car making was already seen under pressure from the transition to electric vehicles and government policies to reduce passenger transport density in cities. The automotive industry is expected to see a 20% drop in sales this year and a recovery to pre-crisis levels of activity could take several years, said the association.

Mechanical machinery manufacturers will also be hit by a substantial decline in demand this year as investment projects are put on hold, or cancelled.

The worldsteel outlook was postponed and released in June due to the uncertainties created by the pandemic. The association is expected to release another outlook in October.



MINE
REPORT

WWW.MADANNAME.IR 
JUST ONE CLICK



خدمات بانکداری شرکتی

سامانه پارس (ارائه خدمات بانکی متناسب با نیاز مشتریان)

صدور انواع ضمانت نامه (تخفیف در کارمزد و تسهیل در اخذ وثائق)

اعتبار اسنادی داخلی - ریالی (تسهیل شرایط گشایش اعتبار برای طیف وسیعی از ذینفعان)



بانک پارسیان

مرکز تماس و صدای پارسیان: ۸۱۱۵۱۰۰۰
www.parsian-bank.ir

گل‌گهر

بهشت سرمایه گذاری
معادن ایران

چشم انداز گل‌گهر

در افق سال ۱۴۰۴

پیشرو در تولید سنگ آهن و فولاد با
کسب بیشترین ارزش افزوده با ایجاد
ظرفیت لازم برای تولید

کنسانتره ۲۵ میلیون تن در سال
گندله ۲۱ میلیون تن در سال
فولاد خام ۵ میلیون تن در سال



شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر
GOLDCOAL MINING & INDUSTRIAL COMPANY
روابط عمومی و امور بین الملل