

مشکلات صادرات فولاد در سال ۹۸



مهندس ارزانی تاکید کرد:

توسعه صنعت فولاد هر مزگان با چشم اندازی بلندمدت

مهندس ارزانی در جمع تولیدکنندگان و صاحبان صنایع و معادن استان که به میزبانی آیت‌الله نعیم آبادی نماینده ولی فقیه در استان و امام جمعه بندرعباس به مناسبت سال رونق تولید برگزار گردید، اظهار داشت: توسعه صنعت فولاد-هرمزگان با چشم‌اندازی بلندمدت در دستور کار است که البته این مهم مستلزم مطالبه‌گری عمومی است.

وی با اشاره به سخنان دکتر روحانی در سال ۱۳۹۲ مبنی بر تولید ۱۰ میلیون تولید فولاد در هرگزگان گفت: همه دستگاه‌ها باید برای تحقق این امر تلاش کنند و قطعاً با تولید این حجم فولاد در این استان شاهد رشد قابل توجه اقتصاد منطقه خواهیم بود.

مهندس ارزانی با تاکید بر ارزآوری و اشتغال حاصل از فعالیت مجموعه‌های فولادی استان اذعان کرد: بی‌تردید رشد و توسعه صنعت فولاد، رونق تولید، بالندگی معیشت و اقتصاد استان هرگزگان را در پی خواهد داشت و این همان چیزی است که رهبر فرزانه انقلاب در ابتدای سال مطرح کردند و رونق تولید را شعار سال قرار دادند.

وی در ادامه استقرار صنایع فولادی در کنار دریا را از مزیت‌های مهم این صنعت عنوان کرد و افزود: موقعیت جغرافیایی فولاد هرگزگان امتیاز بسیار خوبی برای سند چشم‌انداز توسعه فولاد در افق ۱۴۰۴ است که بر مزیت‌های اقتصادی این نگاه عظیم هرگزگان افزوده است.

مهندس ارزانی با اشاره به شرایط ویژه کشور گفت: سیاست‌های تشویقی را برای صادرکنندگان در نظر بگیریم و سعی کنیم قوانین را در جهت تسهیل در صادرات و حمایت از صادرکنندگان تصویب و اجرایی کنیم. وی تاکید کرد باید دست کسانی را که به کشور خدمت می‌کنند و در این شرایط سخت ارز وارد کشور می‌کنند را بوسید و آنها را در جهت رونق تولید و صادرات تشویق کرد.

مهندس ارزانی با اشاره به شرایط ویژه کشور گفت: سیاست‌های تشویقی را برای صادرکنندگان در نظر بگیریم و سعی کنیم قوانین را در جهت تسهیل در صادرات و حمایت از صادرکنندگان تصویب و اجرایی کنیم. وی تاکید کرد باید دست کسانی را که به کشور خدمت می‌کنند و در این شرایط سخت ارز وارد کشور می‌کنند را بوسید و آنها را در جهت رونق تولید و صادرات تشویق کرد.

مهندس ارزانی با اشاره به شرایط ویژه کشور گفت: سیاست‌های تشویقی را برای صادرکنندگان در نظر بگیریم و سعی کنیم قوانین را در جهت تسهیل در صادرات و حمایت از صادرکنندگان تصویب و اجرایی کنیم. وی تاکید کرد باید دست کسانی را که به کشور خدمت می‌کنند و در این شرایط سخت ارز وارد کشور می‌کنند را بوسید و آنها را در جهت رونق تولید و صادرات تشویق کرد.

مهندس ارزانی با اشاره به شرایط ویژه کشور گفت: سیاست‌های تشویقی را برای صادرکنندگان در نظر بگیریم و سعی کنیم قوانین را در جهت تسهیل در صادرات و حمایت از صادرکنندگان تصویب و اجرایی کنیم. وی تاکید کرد باید دست کسانی را که به کشور خدمت می‌کنند و در این شرایط سخت ارز وارد کشور می‌کنند را بوسید و آنها را در جهت رونق تولید و صادرات تشویق کرد.

مهندس ارزانی با اشاره به شرایط ویژه کشور گفت: سیاست‌های تشویقی را برای صادرکنندگان در نظر بگیریم و سعی کنیم قوانین را در جهت تسهیل در صادرات و حمایت از صادرکنندگان تصویب و اجرایی کنیم. وی تاکید کرد باید دست کسانی را که به کشور خدمت می‌کنند و در این شرایط سخت ارز وارد کشور می‌کنند را بوسید و آنها را در جهت رونق تولید و صادرات تشویق کرد.

صادرات فولاد و موانع پیش

روی آن، از جمله مهمترین موضوعاتی است که اخیراً نیز به آن توجه بیشتری شده است و در نشست‌ها و گردهمایی‌های فعالان صنعت فولاد، به اصلی‌ترین مباحث جلسات تبدیل شده است. طی سال اخیر، صادرات آهن به عراق، ترکیه، افغانستان، گرجستان، سوریه، لبنان، پاکستان و... با چالش‌های بسیاری روبرو شد و با تغییر مداوم بخشنامه‌ها برای روند صادرات فولاد ایران و از طرفی دیگر برای تولیدکنندگان فولاد، مسیر مبهمی را برای صادرکنندگان کشور رقم زدند و در بعد بین‌المللی نیز با افزایش تحریم‌ها، این موانع شدت گرفت و سرعت و کیفیت صادرات آهن و فولاد ایران را، تحت تأثیر قرار داد. معضلات و چالش‌های صنعت فولاد، بسیار است و کارشناسان و فعالان آهن و فولاد، نگاه عمیق‌تری می‌توانند به این موضوع داشته باشند. از این رو کارشناسان شهر آهن، لازم به بررسی موانع صادراتی را، بررسی و ارزیابی مراحل قبل از صادرات و وابسته به این فعالیت می‌داند. بازار گانی فولاد، یکی از عوامل مهم و مراحل پیش از صادرات است که اکثر نادیده گرفته شده است. بررسی موضوع بازار گانی محصولات فولادی ایران، به تبیین مشکلات و موانع صادرات این صنعت کمک بیشتری می‌کند؛

بر این اساس یکی از مهم‌ترین موانع صادرات فولاد کشور را قبل از هر موضوعی چه در دوران تحریم و چه در دوران غیر تحریم باید در «ضعف بازار گانی فولاد» دید.

صادرات آهن و فولاد ایران، با دو دسته موانع روبرو هستند یکی موانع داخلی و دیگری موانع خارجی یا بین‌المللی. در موانع داخلی، ضعف بازار گانی در حوزه فروش بین‌المللی و صادرات آن، یکی از مهمترین نواقص بخش صادرات است که مواردی همچون حمل و نقل زمینی، کرایه‌ها و مشکلاتی که کامیون داران در شرای مختلف اقتصادی در بحث صادرات ایجاد می‌نمایند، کشتیرانی و پهلوگیری کشتی‌های سنگین، سیاست‌های ارزی دولت و مختلط بودن بازار گانی و صنعت در وزارت صمت را باید به موضوع اصلی افزود. در واقع ۴ مورد کلیدی و مدون داخلی را می‌توان در خصوص موانع صادراتی فولاد مطرح کرد، این در حالی است که موانع خارجی صادرات فولاد نیز به‌قوت خود باقی هستند.

۱- معضل بازار گانی فولاد

معضل بازار گانی فولاد و ساختار بازار گانی ایران، به گفته کیوان پورشب، فعال و کارشناس بازار آهن و مقاطع فولادی باید در اولویت بررسی و بازبینی قرار بگیرد. چرا که برای صادراتی مداوم و حرفه ای، نیاز به بخش بازار گانی مجرب و درستی داریم. در حالی که به بخش بازار گانی فولاد طی سال‌های اخیر کمتر پرداخته شده است. در پیش از واگذاری سهام کارخانه‌های فولاد مبارک و فولاد خوزستان به بورس کالا، بخش بازار گانی فولاد به دولت سپرده شده بود و نگاه حاکمیتی وجود داشت و بدیهی است که شرکت‌های فولادی به‌جای افزایش تحریم‌ها، این موانع شدت گرفت و سرعت و کیفیت صادرات آهن و فولاد ایران را، تحت تأثیر قرار داد. معضلات و چالش‌های صنعت فولاد، بسیار است و کارشناسان و فعالان آهن و فولاد، نگاه عمیق‌تری می‌توانند به این موضوع داشته باشند. از این رو کارشناسان شهر آهن، لازم به بررسی موانع صادراتی را، بررسی و ارزیابی مراحل قبل از صادرات و وابسته به این فعالیت می‌داند. بازار گانی فولاد، یکی از عوامل مهم و مراحل پیش از صادرات است که اکثر نادیده گرفته شده است. بررسی موضوع بازار گانی محصولات فولادی ایران، به تبیین مشکلات و موانع صادرات این صنعت کمک بیشتری می‌کند؛

بر این اساس یکی از مهم‌ترین موانع صادرات فولاد کشور را قبل از هر موضوعی چه در دوران تحریم و چه در دوران غیر تحریم باید در «ضعف بازار گانی فولاد» دید.

صادرات آهن و فولاد ایران، با دو دسته موانع روبرو هستند یکی موانع داخلی و دیگری موانع خارجی یا بین‌المللی. در موانع داخلی، ضعف بازار گانی در حوزه فروش بین‌المللی و صادرات آن، یکی از مهمترین نواقص بخش صادرات است که مواردی همچون حمل و نقل زمینی، کرایه‌ها و مشکلاتی که کامیون داران در شرای مختلف اقتصادی در بحث صادرات ایجاد می‌نمایند، کشتیرانی و پهلوگیری کشتی‌های سنگین، سیاست‌های ارزی دولت و مختلط بودن بازار گانی و صنعت در وزارت صمت را باید به موضوع اصلی افزود. در واقع ۴ مورد کلیدی و مدون داخلی را می‌توان در خصوص موانع صادراتی فولاد مطرح کرد، این در حالی است که موانع خارجی صادرات فولاد نیز به‌قوت خود باقی هستند.

خصولتی گردید و آنها را ضعیف نگه داشت تا آنجا که به تنهایی نمی‌توانند صادرات را به انجام برسانند. بنابراین در مرحله اول برای بخش خصوصی فولاد نیز همچون دور پیش از واگذاری‌ها مهم‌ترین مانع صادراتی ضعف بخش بازار گانی به‌ویژه بازار گانی خارجی و بازاریابی بود.

اما راه حل چیست؟

تنها راه حل این مشکل این است که به بخش‌های خصوصی و شرکت‌های خصولتی اجازه ظهور در عرصه بازار گانی داده شود تا به واسطه بخش بازرگانی، بتوانند بازارسازی نموده و بازارهای جدید را شناسایی کنند. بخش خصوصی که به نسبت بخش دولتی و خصولتی آزادی عمل بیشتری دارد و در نتیجه از مهارت‌ها و خلاقیت‌های بیشتری بهره می‌برند، می‌توانند با تجربیات و فعالیت خود، روش‌های زیادی را جهت شناسایی بازارها به کار ببرند و همچنین به طرق مختلفی کالا را به فروش برسانند و مشتریان جدید از کشورهای مختلف بر اساس نیازشناسی، جذب نمایند. این در حالی است که این شرکت‌ها به دلیل اینکه اعتبارهای خوبی در بانک‌های خارجی دارند، می‌توانند از محل آن اعتبارهای خارجی از طریق فروش اعتبارات اسنادی، ال‌سی‌های بلندمدت، یو‌ا‌اس یا حتی گرفتن گارانتی‌های خارجی، کالا را راحت‌تر در بازار به گردش در آورند و بتوانند یک فضای بازرگانی پویا را ایجاد کنند، اینها مواردی است که در بخش بازرگانی شرکت‌ها کمتر سراغ داریم یا اصلاً وجود ندارد.

۲- حمل و نقل

دومین مانع و یکی از بروزترین موانع بر سر راه صادرات آهن ایران، مسئله حمل و نقل می‌باشد که طی ماه‌های اخیر شاهد، شدت گرفتن این معضل بودیم. چه بسیار پروژه‌های صادراتی به دلیل مشکلات حمل و نقل، یا به پایان نرسید و یا با کیفیت بسیار پایینی انجام گرفت که خود عاملی در پسرقت صادرات می‌باشد. در حمل و نقل زمینی، بازرگانان و مدیری‌ت شرکت‌های باربری موجب نقص در صادرات می‌گردد و در بحث حمل و نقل کشتیرانی و پهلوگیری کشتی‌های سنگین در بنادر جنوب ایران، محدودیت‌های بسیار جدی به‌دلیل تحریم‌های آمریکا شکل می‌گیرد و از این به بعد هم تشدید

سیاست‌های ارزی دولت، چالش‌های بسیاری را در راه صادرات فولاد ایجاد کرد. هر چند که طی ماه‌های اخیر شرایط ارزی صادرات، ثبات بیشتری پیدا کرده است و سرانجام یک «نرخ نیما» و یک «نرخ سنا» برای صادرکنندگان به وجود آمد

خواهد شد، به‌طوری‌که امروز شرکت‌های فولادی را مجبور به کاهش قیمت‌های ارزی خود کرده تا بتوانند بازارهای فعلی را حفظ کنند.

راه‌های بسیار زیادی در این باره و برای رها شدن از بند این محدودیت‌ها و در این شرایط وجود دارد اما یکی از راه‌ها این است که کالاها را کم‌کم به سمت کشتی‌های کوچک و متوسط سوق دهیم که البته با نرخ گرایه گران روبرو می‌شویم که حاشیه سود ناشی از بازرگانی صادرات را برای شرکت‌ها کم می‌کند.

۳- سیاست‌های ارزی دولت

سیاست‌های ارزی دولت، که چالش‌های بسیاری را در راه صادرات فولاد ایجاد نموده است. هر چند که طی ماه‌های اخیر شرایط ارزی صادرات، ثبات بیشتری پیدا نموده است و بالاخره یک «نرخ نیما» و یک «نرخ سنا» برای صادرکنندگان به وجود آمد و بعد از آن نرخ سومی در بازار شکل گرفت؛ مساله این است که چقدر می‌توانیم شاهد دوام این نرخ‌ها باشیم، چرا که در این باره باید بتوانیم سیاست‌های ارزی بسیار بلندمدت‌تر و عمیق‌تر را شکل دهیم. در هر صورت سیاست‌های ارزی، سیاست‌های شکستنده‌ای به نظر می‌رسند؛ چیزی که این روزها مشاهده شده است، این است که اغلب بازارها در انتظار یک اتفاق هستند که نسبت به آن شناختی ندارند و این اتفاقات ناشناخته در بازار ارز نیز رخ می‌دهد.

بازار ارز نیز تحت تأثیر عوامل داخلی و خارجی است که ابتدا به عوامل داخلی آن می‌پردازیم. موانع بازرگانی بویژه بازرگانی خارجی و صادرات فولاد، زمانی می‌تواند به ثبات برسد و کاهش یابد که دولت و مجلس، سیاست‌های متعادل و ثباتی را پیش بگیرند ولی اگر این ثبات ایجاد نشود، تولیدکننده برای خرید ارز مورد نیاز خود برای

تهیه مواد اولیه جهت صادرات، برای بازرگانان ارز حاصل از صادرات خود، دچار مشکل می‌شود و نمی‌داند چه اتفاقی رخ می‌دهد و پایه‌های صادرات فولاد ایران متزلزل می‌شود. به هر صورت مساله عدم ثبات، به‌عنوان یک مانع صادراتی دست مدیران را می‌بندد.

۴- ادغام بازرگانی و صنعت در وزارت صمت

مسئله ایجاد وزارت بازرگانی، به عنوان وزارت جدیدی که سیاست‌های تازه اعم از محدودیت‌های صادراتی یا عرضه‌های داخلی را وضع نماید، موضوعی است که بی‌سرانجام باقی مانده است و در هر صورت شرایط را برای تصمیم‌گیران، تولیدکنندگان و صادرکنندگان سخت‌تر می‌نماید. چرا که دچار تردید می‌شوند و موانع جدیدی پیش روی آنها شکل می‌گیرد. بنابراین برای یکبار باید این مساله را برای همه بخش‌ها و همه فعالان اقتصادی در بازار فولاد روشن کنیم، این موضوع هرازگاهی مطرح می‌شود، شایعاتش در فضای مجازی می‌پیچد، دولت هم موضع‌گیری شفاف‌ی در این زمینه نداشته است. بنابراین این شرایط به‌عنوان شرایط خاصی که پتانسیل تغییر در آن وجود دارد، شناخته می‌شود.

حال که در بین موانع و چالش‌های صادرات فولاد، ۴ مورد مهم و اساسی را بررسی نمودیم، به موانع خارجی و محدودیت بین‌المللی صادرات آهن می‌پردازیم.

موانع خارجی صادرات فولاد

مانع حمل و نقل، یکی از موانع مشترک در محدودیت‌ها و چالش‌های صادرات آهن و فولاد است. همان‌طور که عنوان شد «مانع کشتیرانی» مانعی مشترک در بحث موانع خارجی و داخلی بود که هیچ برنامه مدونی برای آن در نظر گرفته نشده است و یکی از مسائل مهم حوزه صادرات فولاد و همچنین دیگر موضوعات است و به‌عنوان یک مانع خارجی مهم هم مطرح می‌شود.

تحریم‌هایی که در ماه‌های آینده متوجه فعالان اقتصادی فولادی خواهد شد، نقل و انتقال پول فروش کالا، مقاصدی که ما به‌عنوان بازار هدف مورد توجه قرار دادیم و... را تحت تأثیر خود قرار می‌دهد و شرایط تازه‌ای را از نظر بازار برای فولادی‌ها ایجاد می‌کند، تا پیش از اینکه تحریمی اعمال

پروژه عظیم مسکن مهر، صنعت فولاد کشور را رونق بخشید و در این برهه و سال جدید، فارغ از نام پروژه و مسائلی که دارد، نیاز به چنین محرک‌هایی داریم تا در خلاهای صادراتی فولاد بتوانیم بوسیله بازار داخلی یکی از پایه‌های اقتصاد کشور را حفظ کرده و رونق بخشیم

شود، قطعاً با یک شرایط آزاد و رهایی می‌توانستیم این بازارها را شناسایی و مشتریان جدیدی را شکار کنیم، بدیهی است که در شرایط تحریم این اتفاق رخ نمی‌دهد؛ بنابراین اولین مانعی که برای فولادی‌ها در بخش تحریم ایجاد شده، محدود شدن بازارهاست.

در این شرایط حتی اگر بازارها را نیز طبق تجربه و هنر فعالان این صنعت، شناسایی و ایجاد نماییم در مراحل بعدی برای دریافت‌های ارزی مجدداً با محدودیت مواجه می‌شویم. از طرف دیگر خود کالای فولاد جزو کالاهای تحریمی است، بنابراین نه تنها بازارهایمان محدود شده است، بلکه اساساً صادرات این نوع از محصول هم محدود شده است و باید فعالان اقتصادی به‌ویژه فعالان فولاد با چند محدودیت و در چند زمینه مبارزه کنند و با آنها مواجه شوند که این موضوعات، از عواملی هستند که صنعت فولاد کشور را در سال ۲۰۱۹ تهدید می‌کنند.

موسسات مطالعاتی و ارزیابی بازارها، بازار صادراتی فولاد را برای سال ۲۰۱۹ با ثبات اعلام نموده‌اند و اگر این امر محقق گردد، ثبات شرایط بهتری را برای تولیدکنندگان و صادرکنندگان ایجاد می‌نماید. این موسسات، ثبات را این‌طور پیش‌بینی کرده‌اند که شرایط متوازی را میان عرضه و تقاضا شاهد خواهیم بود و اینکه چرخه کاهش بدهی‌ها در بخش بازار فولاد رخ خواهد داد، اما به هر صورت مسکن استان ایران از موهایی که در سال ۲۰۱۹ برای بازارهای جهانی فولاد پیش‌بینی شده چندان برخوردار نباشد.

اما در صنعت فولاد و صادرات آهن و فولاد، چالش‌ها و ریسک‌های دیگری نیز وجود دارد. یکی از آنها این است که در شرایط صادراتی فعلی، باید آماده باشیم و دولت باید بازار مسکن داخل را رونق بخشد زیرا که تاگزیریم صنعت فولاد را در داخل کشور زنده نگه داریم و لذا بازارهای داخلی باید مهیج گردد. همان‌طور که دولت نهم و دهم، با پروژه عظیم مسکن مهر، صنعت فولاد کشور را رونق بخشید و در این برهه و سال جدید، فارغ از نام پروژه و مسائلی که دارد، نیاز به چنین محرک‌هایی داریم تا در خلاهای صادراتی فولاد بتوانیم بوسیله بازار داخلی یکی از پایه‌های اقتصاد کشور را حفظ کرده و رونق بخشیم.

در این باره بسیار نگران آینده صادرات فولاد در چهار سال پیش رو هستیم، مسیر پیش رو، مسیر فوق‌العاده صعبی است، مسیر سخت و طاقت‌فرسایی است که مدیران بخش‌های مختلف صنعت فولاد کشور، باید پایش شوند، در واقع به هیات مدیره‌های قوی‌تر و مدیران عامل جسورتری نیاز داریم تا در این برهه زمینه‌ها را برای فعالیت تجار بخش خصوصی فراهم کنند، ولی با همه این اوصاف شرایط بسیار سختی است.