

## شافعی رییس اتاق بازرگانی ایران شد

خبرآنلاین

به گزارش خبرگزاری خبرآنلاین، امروز اعضای هیات نمایندگان اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران، رییس جدید این اتاق را انتخاب کردند.

در جلسه انتخاب رییس جدید اتاق بازرگانی ایران، مسعود خوانساری و غلامحسین شافعی به عنوان کاندیدای ریاست اتاق ایران اعلام آمادگی کرده بودند.

همچنین علاء میرمحمدصادقی به عنوان رییس سنی، جلسه انتخاب رییس جدید را اداره می‌کرد.

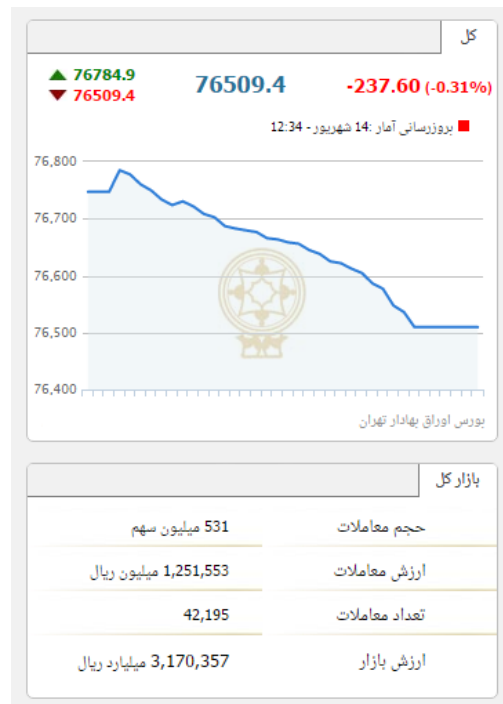
در این جلسه از مجموع ۴۴۸ نفر اعضای هیات نمایندگان، ۴۰۱ نفر حضور پیدا کردند. بر این اساس، از ۳۹۷ رای مأخوذه، غلامحسین شافعی ۱۹۸ رای، مسعود خوانساری ۱۹۴ رای و ۵ رای مخدوش داشته است.

- شافعی رییس اتاق بازرگانی ایران شد
- برگزاری سمینار آموزشی چالش‌ها و فرصت‌های پیش‌روی ایران در بازارهای بین‌المللی
- صنعت فولاد ایران به سمت تولید صادرات محور حرکت می‌کند
- سه دلیل برای خاموش شدن شعله سرمایه‌گذاری خارجی در ایران
- سکوت بازار قراضه خاور دور
- تکمیل حلقه فولادی با رفع موانع صادراتی

## قیمت اوراق بهادار گروه سیمان در تاریخ: ۱۳۹۵/۰۶/۱۴

نماد	نام شرکت	حجم معامله	آخرین معامله	قیمت	تغییرات	درصد تغییرات
سشرقی	سیمان شرقی	۱,۴۹۵,۶۹۹	۱۳۹۵/۰۶/۱۴	۱,۰۵۳	-۳۹	-۴
سدور	سیمان دورود	۱,۰۲۲,۹۰۸,۳۸	۱۳۹۵/۰۶/۱۴	۸۶۳	-۱۶	-۱,۸۵
سفارس	سیمان فارس و خوزستان	۱,۰۱۶,۱۰۱,۵۵	۱۳۹۵/۰۶/۱۴	۱,۳۴۹	-۲۸	-۲,۰۲
سیدکو	توسعه صنایع سیمان	۳۸۶,۰۰۰	۱۳۹۵/۰۶/۱۴	۱,۰۹۹	۷	۰,۶۵
سپاهان	سیمان سپاهان	۲۲۲,۳۷۷	۱۳۹۵/۰۶/۱۴	۱,۰۲۶	-۲۹	-۲,۶۹
ذسیاقر	سیمان باقران	۲۰۲,۵۹۳	۱۳۹۵/۰۶/۱۴	۵۰۰	-۵۰	-۹,۰۴
سکارون	سیمان کارون	۱۸۶,۵۶۴	۱۳۹۵/۰۶/۱۴	۳,۱۵۵	۱۱	۰,۳۵
ستران	سیمان تهران	۱۷۳,۶۸۸	۱۳۹۵/۰۶/۱۴	۱,۰۵۸	۰	۰,۰
سکرما	سیمان کرمان	۱۳۲,۷۰۰	۱۳۹۵/۰۶/۱۴	۲,۶۵۲	-۴	-۰,۱۵
ذسخواف	سیمان مجد خواف	۷۷,۴۸۴	۱۳۹۵/۰۶/۱۴	۴۸۱	-۱۲	-۲,۳۹
سکرد	سیمان کردستان	۶۷,۲۴۶	۱۳۹۵/۰۶/۱۴	۱,۰۹۷	-۵۵	-۴,۵۸
سغرب	سیمان غرب	۵۷,۴۲۹	۱۳۹۵/۰۶/۱۴	۱,۹۶۶	-۶۴	-۳,۰۷
سپهان	سیمان بهبهان	۴۶,۸۸۰	۱۳۹۵/۰۶/۱۴	۱۲,۰۸۱	۶۰۳	۵,۰
سشمال	سیمان شمال	۴۰,۰۰۰	۱۳۹۵/۰۶/۱۴	۱,۴۰۲	-۵۵	-۳,۶۵
سرود	سیمان شاهرود	۲۵,۹۴۵	۱۳۹۵/۰۶/۱۴	۱,۵۱۵	-۱۱	-۰,۷۲
سخور	سیمان خوزستان	۵,۰۰۰	۱۳۹۵/۰۶/۱۴	۲,۰۴۰	-۸۹	-۴,۰۲
ساروم	سیمان ارومیه	۴,۰۲۳	۱۳۹۵/۰۶/۱۴	۲,۳۶۷	-۱۲۳	-۴,۷
ذسجام	سیمان غرب آسیا	۴,۱۰۰	۱۳۹۵/۰۶/۱۴	۸۰۰	۰	۰,۰
سهرمز	سیمان هرمزگان	۱,۰۶۰۵	۱۳۹۵/۰۶/۱۴	۳,۸۳۳	-۱۶۶	-۳,۹۹
سقایان	سیمان قاین	۵۴۶	۱۳۹۵/۰۶/۱۴	۱۳۶,۰۵	۶۴۷	۵,۵

## شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران



غلامحسین شافعی پیش از این در دوره هفتم هیات نمایندگان اتاق بازرگانی ایران، پس از استعفای نهاوندیان رییس اتاق بازرگانی ایران بود. وی همچنین در زمان ریاست نهاوندیان، نایب رئیس اتاق ایران بود.

شافعی سمت نایب رئیسی را در زمان ریاست محسن جلال پور در دوره هشتم نیز برعهده داشت.

گفتنی است محسن جلال پور پس از ۱۴ ماه ریاست در اتاق بازرگانی ایران، به دلیل بیماری از ادامه ریاست استعفا داد.

## برگزاری سمینار آموزشی چالش‌ها و فرصت‌های پیش‌روی ایران در بازارهای بین‌المللی ایمیدرو

به گزارش ماین نیوز، دفتر مدیریت آموزش، پژوهش و فناوری ایمیدرو، در راستای برنامه استفاده از امکانات و فرصت‌های خارجی برای گسترش دانش فنی و انتقال تجارب وفق مهندسی با همکاری دانشگاه‌ها و شرکت‌های معتبر بین‌المللی، سمینار آموزشی چالش‌ها و فرصت‌های پیش‌روی ایران در بازارهای بین‌المللی را برگزار کرد.

در این سمینار، آقایان مایکل اینسولان (Michael Insulan) و پائولو کاروالیو (PAULO CARVALHO) از کارشناسان شرکت سی‌آریو (CRU) انگلستان به آخرین وضعیت بازار کالاهای اساسی شامل آهن، فولاد، آلومینیوم، مس و روی پرداختند. همچنین در ادامه، با هدف آشنایی حضاران، اطلاعاتی درباره امکانات و خدمات مطالعاتی مجموعه سی‌آریو ارائه شد.

سی‌آریو، موسسه‌ای مشاوره‌ای خصوصی در زمینه فلزات و معدنکاری است که دفتر اصلی آن در لندن واقع شده است. این موسسه در سال ۱۹۶۰ تاسیس شده و در حوزه‌های بازاریابی، فروش، تحلیل‌های بازارهای بین‌المللی بخش معادن و فلزات فعالیت می‌کند.

سمینار آموزشی چالش‌ها و فرصت‌های پیش‌روی ایران در بازارهای بین‌المللی با حضور حدود ۶۰ تن از کارشناسان ایمیدرو و شرکت‌های مرتبط دیروز (شنبه سیزدهم شهریور) برگزار شد. کارشناسان هلدینگ گسترش صنایع معدنی کاوه پارس نیز در این سمینار شرکت داشتند و به بحث و تبادل نظر پرداختند.

## صنعت فولاد ایران به سمت تولید صادرات محور حرکت می‌کند استیل ایران

براساس آمار منتشر شده از سوی انجمن جهانی فولاد، تولید فولاد خام ایران در ۶ ماه نخست سال ۲۰۱۶ میلادی ۸/۸ میلیون تن بوده که نشان‌دهنده ۲/۵ درصد رشد نسبت به مدت مشابه سال گذشته است.

این در حالی است که تولید جهانی فولاد خام در مدت یاد شده ۸/۴۹۷ میلیون تن و با رشد منفی ۱/۹ درصد همراه بوده است. بر اساس این آمار ایران در جایگاه دوازدهمین تولیدکننده بزرگ فولاد خام جهان قرار می‌گیرد. با توجه به همین آمار سال گذشته ۱/۴ میلیون تن محصولات فولادی به ارزش ۷ میلیارد دلار صادر شده که یک رکورد به شمار می‌آید. آنچه میان خام‌فروشی فولاد و صادرات محصولات فولادی تمایز ایجاد می‌کند، ارزش‌افزوده‌ای است که از تجارت محصولات فولادی نصیب کشور و صنعت فولاد خواهد شد. اما برای بررسی اینکه چه موانعی بر سر راه تکمیل زنجیره ارزش‌افزوده فولاد وجود دارد با کارشناسان به صحبت نشستیم.

صفحه شماره ۲

خبرنامه صنایع معدنی

بخشیه

۱۴ شهریور ۱۳۹۵



KP-PU-NL-01-034-A

### ◆ چرخه نامتوازن صنعت فولاد

با توجه به اینکه فرآیند تولید فولاد از مرحله استخراج سنگ آهن تا تولید انواع محصولات فولادی یک زنجیره است، نبود توازن میان میزان تولید و مصرف واحدهای وابسته به یکدیگر، عاملی است که تولیدکننده را مجبور به صادرات محصولاتش به صورت خام می‌کند. یک کارشناس بازار فولاد در گفت‌وگو با صمت در پاسخ به این سوال که صنعت فولاد تا چه میزان گرفتار خام‌فروشی است، گفت: در اقتصاد تمام کشورهای دنیا خام‌فروشی اقدامی نادرست است. در ایران علاوه بر مشکلاتی که خام‌فروشی برای اقتصاد ایجاد می‌کند با مشکلات حمل‌ونقل این مواد خام نیز روبه‌رو هستیم. قیمت سنگ آهن در بسیاری از کشورها با قیمتی که برای حمل‌ونقل آن در ایران هزینه می‌کنیم، برابری می‌کند. با توجه به این شرایط صادرات مواد خام معدنی به صرفه نیست و فقط با انجام فرآیندهای تغلیظ می‌توان تا حدودی هزینه‌های حمل‌ونقل را توجیه‌پذیر کرد و اگر این فرآیندها ادامه پیدا کرده و به مرحله تولید محصولات فولادی برسد، سودی چندین برابری حاصل می‌شود. به عنوان مثال با یک فرآیند ساده کنسانتره‌سازی می‌توانیم ارزش افزوده‌ای حدود کیلویی ۱۰۰ تومان به قیمت سنگ معدن اضافه کنیم در حالی که با خام‌فروشی سنگ‌های معدنی، ضرر هنگفتی را متوجه اقتصاد کشور خواهیم کرد. محمدرضا محمدی در ادامه مسئله خام‌فروشی را ریشه‌یابی کرد و افزود: علت وجود مسئله‌ای با عنوان خام‌فروشی در کشور به نبود مدیریت صحیح در چرخه تولید فولاد بازمی‌گردد. در حال حاضر ما در کشور معادن سنگ آهن فعال بسیار زیادی داریم که محصولاتشان بدون مشتری باقی‌مانده است. به همین ترتیب کارخانه‌های کنسانتره‌سازی به دلیل اینکه ظرفیت تولید گندله در کشور پایین است درگیر مشکل هستند. نبود توازن در تعداد کارخانه‌های فعال در چرخه تولید فولاد (از استخراج سنگ آهن تا تولید مقاطع فولادی) و همچنین نبود توازن در مقدار محصول تولید شده علت اصلی این مشکلات است که در نهایت تولیدکننده‌های پایین‌دستی را برای فرار از ورشکسته شدن به صادرات مواد خام وادار می‌کند. این نبود توازن در چرخه تولید فولاد به تصمیمات نادرست و کارشناسی نشده دولت قبلی در صدور مجوزها برای تاسیس واحدهای تولیدی بازمی‌گردد که باعث به هم ریختگی در بازار عرضه و تقاضا در کشور شده است. وی ادامه داد: بخشی از مشکلات کشور هم به گذشته برمی‌گردد. در اوایل دهه ۸۰ کشور با مازاد گندله روبه‌رو بود، در حالی که تعداد کمتری واحدهای تولید گندله نسبت به زمان فعلی وجود داشت. چراکه واردات گندله برای واردکننده بسیار ارزان تمام می‌شود اما در یک سال اخیر با افزایش جهانی قیمت گندله، دیگر واردات آن به صرفه نیست و چون با کمبود واحدهای تولیدی روبه‌رو هستیم، در حال حاضر یکی از نقاط ضعف چرخه صنعت فولاد گندله است. در دولت فعلی این فشار و این نبود تقارن حس شده و در این باره جلساتی با حضور تولیدکننده‌ها و وزیر صنعت، معدن و تجارت با عنوان پایش واحدهای گندله‌سازی برگزار شده و می‌شود، و قرار است تصمیماتی در زمینه تنظیم و بهبود این شرایط گرفته شود.

### ◆ بروز رسانی صنعت فولاد

برای تولید هر محصولی ۳ مولفه اصلی نیاز است. انرژی، نیروی کار و فناوری. در ایران با توجه به وجود ذخایر عظیم سوخت‌های فسیلی ما انرژی ارزان در اختیار داریم. همچنین در ایران نیروی کار متخصص و کافی وجود دارد. آنچه صنعت ایران با آن روبه‌رو است نبود فناوری در تولید مصنوعات فولادی و فرآوری شمش‌های فولادی و تبدیل آن به انواع ورق‌ها و آلیاژهاست. محمدی در پاسخ به این پرسش که چرا صنعت فولاد کشور به سمت نوسازی تجهیزات خود نمی‌رود به صمت گفت: فناوری‌های صنعتی را به ۴ موج تقسیم بندی می‌کنند. در کشورهای پیشرفته صنعت در موج سوم و چهارم فعال است حالی که صنعت ایران از نظر فناوری هنوز در موج نخست قرار دارد. خطوط نورد در کشور به طور عمده عمری حدود ۳۰ تا ۴۰ سال دارند. این خطوط علاوه بر تولید محصولات نامرغوب مصرف انرژی بسیار بالایی دارند. با نوسازی این واحدهای تولیدی هزینه تمام‌شده محصول نهایی به شدت کاهش پیدا خواهد کرد. استفاده از مدیران آینده‌نگر همراه با مشاورهای خبره و متخصص در تمامی زمینه‌های فنی و اقتصادی می‌تواند در این زمینه موثر باشد. وی ادامه داد: فناوری محصول، دانشی فنی است و کشورهایی که صاحب آن هستند به راحتی آن را در اختیار سایر کشور قرار نمی‌دهند بلکه آن فناوری را به قیمت بالایی می‌فروشند. باید به این



KP-PU-NL-01-034-A

نکته اشاره کرد که میزان مصرف فولاد در یک کشور، یکی از وزنه‌های سنگین تعیین شاخص رشد اقتصادی آن کشور است. در حال حاضر میزان مصرف فولاد در کشور ۱۶ میلیون تن است در حالی که با توجه به برنامه‌های بلندمدت کشور مصرف فولاد ما باید ۲۸ میلیون تن باشد. محمدی افزود: این آمار نشان می‌دهد به دلیل مصرف کم فولاد در کشور و نبود بازار مناسب برای آن، وارد کردن فناوری بسیار هم پرهزینه است و احداث چنین کارخانه‌هایی به صرفه نیست. به دنبال آن بودجه‌های اختصاص داده شده به این بخش به جای تاسیس واحدهای پیشرفته صنعتی به سمت اتمام پروژه‌های ناتمام قبلی می‌رود. در نتیجه وضعیت کیفی واحدهای تولیدی ما با ادامه این روند بهبود پیدا نخواهد کرد. واحدهای تولیدی در حال حاضر درگیر تامین مخارج روزمره و جاری خود هستند و فرصتی برای برنامه‌ریزی‌های لازم با هدف بهبود وضعیت خطوط تولیدی خود و بروز کردن آنها ندارند.

#### ◆ نیاز به توجیه اقتصادی

برخی کارشناسان معتقدند احداث خط تولید محصولات جدید با هدف صادرات و جلوگیری از خام‌فروشی از لحاظ اقتصادی چشم‌اندازی غلط است چراکه بخش صنعت یک کشور قبل از برنامه‌ریزی برای صادرات محصولات خود، باید به بازار داخلی فکر کند. عضو هیات‌مدیره انجمن فولاد کشور ضمن اشاره به توان بالای کشور برای ایجاد تنوع در محصولات تولیدی خود در پاسخ به این سوال که چرا بخش زیادی از فولاد کشور به صورت خام صادر می‌شود، گفت: تولید هر محصول جدید و نوآورانه در کشور نیاز به توجیه اقتصادی دارد. برای تولید محصولاتی که مصرف کمی در کشور دارند و می‌توان با واردات، آن نیاز را برطرف کرد لزومی به ایجاد خط تولید نیست زیرا از نظر اقتصادی به صرفه نخواهد بود. بهادر احرامیان افزود: نکته اصلی اینجاست که صادرات فولادهای صنعتی با ارزش افزوده بالا، نیاز به یک بستر مناسب دارد. معمولاً این باور که می‌گویند ما باید به جای تولید فولادهای ساختمانی فولادهای آلیاژی تولید کرده و با افزایش تولید این نوع از محصولات به صادرات آنها فکر کنیم، وجود دارد. باید توجه کرد پیدا کردن مشتری برای انواع خاص آلیاژهای فولادی بسیار دشوارتر از فولادهای ساختمانی و فولادهای ساده کربنی است. وی ادامه داد: ما باید به این نکته توجه کنیم که این دسته محصولات بیشتر در کدام کشورها تولید می‌شوند. بیشتر تولیدکننده‌های بزرگ محصولات فولادی در مرحله نخست، دارای بازارهای بزرگ و قابل‌توجه داخلی هستند. به طوری که این محصولات را با اتکا به بازارهای داخلی خود تولید می‌کنند. این کارخانه‌ها بعد از تامین نیاز بازار داخلی، مازاد تولید خود را صادر می‌کنند. کشورهایی مثل آلمان، ژاپن و کره جنوبی که دست به تولید فولادهای با ارزش افزوده بالا می‌زنند سهم بزرگ بازار مصرفی‌شان، بازار مصرفی داخلی است و فقط حدود ۲۰ یا ۳۰ درصد تولیدشان را صادر می‌کنند که آن هم مازاد نیاز داخلی‌شان است. پس می‌توان گفت به دلیل اینکه در ایران بازار بزرگی برای مصرف انواع خاص فرآورده‌های فولادی وجود ندارد و صنعت هنوز به آن سمت حرکت نکرده است. احرامیان ادامه داد: حال اگر فرض را بر این قرار دهیم که نیاز بازار داخلی این فرصت را برای تولیدکننده‌ها فراهم کند که دست به تولید محصولات صنعتی پیشرفته با ارزش افزوده بالا بزنند دستیابی به فناوری لازم برای آن‌کار سختی نیست و باز هم تاکید می‌کنم تنها مولفه‌ای که این امر را ممکن می‌کند، صرفه اقتصادی است. در حال حاضر فناوری و دانش فنی را می‌توان با صرف هزینه‌ای جزئی وارد کرد یا آن را به دست آورد.

#### سه دلیل برای خاموش شدن شعله سرمایه‌گذاری خارجی در ایران افشا

محسن جلالپور، رییس مستعفی اتاق بازرگانی ایران در پاییز سال ۱۳۹۴ یکی از پرکارترین مسئولان بخش خصوصی ایران بود که فرصت کمی برای کارهای جاری اتاق برایش مانده بود. امضای برجام به وسیله تیم سیاست خارجی راه ورود هیات‌های سرمایه‌گذاری خارجی به ایران را هموار کرده بود و محسن جلالپور هر روز با یک یا دو هیات دیدار می‌کرد و با رییس جمهور و وزیر خارجه ایران هیات‌هایی از ایران را با خود به کشورهای دیگر می‌برد.



KP-PU-NL-01-034-A

اما امروز اتاق ایران و اتاق تهران و وزارت اقتصاد و دارایی شاهد کمترین تحرک در آمد و شد سرمایه‌گذاران بین‌المللی است. در حالی که اتاق ایران بدون رییس مانده و درباره این سکوت و سکون توضیحی نمی‌دهد، ریاست اتاق تهران که او نیز پذیرای ده‌ها هیات خارجی بود نیز فرصت نکرده در این باره توضیح بدهد. دولت و به ویژه وزارت اقتصاد که متولی جذب سرمایه‌گذاران خارجی است نیز درباره نتایج آمد و شدهای هیات‌های خارجی گزارش مشروح، تفصیلی و بر پایه تفکیک مسایل چیزی نمی‌گوید. به نظر می‌رسد این سه نهاد یا هر نهاد دیگری در این باره باید به شهروندان و افکار عمومی توضیح دهند تا امیدهای برانگیخته شده به یاس و سرخوردگی تبدیل نشود.

یکی از دلایل این بود که مذاکره‌کنندگان و طرفداران دولت توجه کافی نکرده و در توضیح دادن انواع تحریم‌های غرب علیه اقتصاد ایران قصور کردند. به این معنی که تحریم‌های غرب در تاریخ دو موضوع کلی بود. یک دسته از تحریم‌ها قبل از داستان پرونده هسته‌ای به شکل قانون درآمده و بر اقتصاد ایران تحمیل شده بودند که شمار آنها کم نبود و دسته دیگر از تحریم‌ها مربوط به پرونده هسته‌ای و سال‌های پس از ۱۳۹۰ بود. در حالی که گمان می‌رفت تحریم‌های غرب به طور کلی حذف شوند اما برخی از تحریم‌ها باقی ماندند و همین موضوع شرکت‌های خارجی را از آمدن به ایران به طور گسترده و در عمل با احتیاط مواجه کرد.

یک دلیل دیگر برای اینکه سرمایه‌گذاران خارجی از ورود به صحنه عمل آن گونه که انتظار می‌رفت اجتناب کردند ادامه روش رفتاری ایالات متحده با ایران بود. شاید امریکایی‌ها انتظار داشتند که در مسیر حل پرونده هسته‌ای بتوانند با ایران به تفاهم و تعاملی تازه برسند که این اتفاق نیفتاد. دولت یازدهم آنقدر اختیار نداشت که این خواسته ضمنی اما مهم امریکایی‌ها را محقق کند و به مرور کار را رها کرد و به همین دلیل امریکا نیز تلافی کرد. به این معنی که چتر ترس از دادوستد با ایران را برای شرکت‌های بزرگ خارجی را بر بالای سر آنها نگه داشت. در حالی که انتظار این بود که شرکت‌های خارجی به ویژه بانک‌های بزرگ با ایران همکاری کنند اما در عمل چنین اتفاقی رخ نداد. بانک‌های غربی به ویژه بانک‌هایی که منافع آنها در دادوستد با امریکا چندین برابر منافع ناشناخته در تهران بود ترجیح دادند تا روزی که امریکا به طور رسمی و واقعی دادوستد با ایران را آزاد نکند از ورود به این مرحله پرخطر دوری کنند.

به گزارش ساعت ۲۴، از طرف دیگر اما بانک‌های ایرانی نیز از دو جهت آمادگی همکاری با بانکداری جهانی را نداشتند. یک دلیل این بود که بانکداری جهانی پس از سپتامبر ۲۰۰۱ و به ویژه پس از بحران ۲۰۰۸ تکنیک‌ها و روش‌های محدودسازی برای فعالیت‌های مرتبط با برخی مقوله‌ها از جمله تروریسم را اجرایی کرده بود و ایران نمی‌توانست این را بپذیرد. نکته دوم این بود که بانک‌های ایرانی روش‌های مدرن بانکداری را نیاموخته‌اند.

سومین دلیل اینکه چرا هیات‌های خارجی آمدند و دیدند و شنیدند و رفتند و برنگشتند به مجادله‌های داخلی ایران برمی‌گردد. واقعیت این است که مجادله سیاسی در ایران برای کسب قدرت نهفته در دولت از قاعده عقلی و منطقی خارج شده است و خارجی‌ها نمی‌دانند که آیا اگر با دولت مستقر قراردادی امضا کنند می‌توانند به آینده امیدوار باشند. در این شرایط که گفته می‌شود دولت فعلی یک دوره‌ای است و معلوم نیست که دولت بعدی با کدام گرایش سیاسی سر کار می‌آید، معلوم است که سرمایه‌گذاران خارجی نمی‌آیند و منتظر می‌مانند تا در بهار سال بعد ببینند چه دولتی بر سر کار می‌آید.

### سکوت بازار قراضه خاور دور استیل پدیا

بازار واردات قراضه خاور دور فعالیت چندانی ندارد. با این که امریکا قیمت‌های پیشنهادی به تایوان را پایین آورده خریداران تایوانی باز قیمت درخواستی را کاهش داده‌اند تا شاید تخفیف بیشتر بگیرند. قیمت پیشنهادی قراضه سنگین کلاس ۱ و ۲ امریکا به تایوان ۹ تا ۱۰ دلار پایین آمده ۲۱۵ تا ۲۱۸ دلار هر تن سی اف آر شده است. البته



KP-PU-NL-01-034-A

قیمت درخواستی خریداران نیز تا ۹ دلار پایین تر آمد و به دنبال ۲۱۲ تا ۲۱۴ دلارند.

در کره جنوبی نیز قراضه امریکا معامله نشده و قیمت پیشنهادی ۲۳۵ تا ۲۴۰ دلار هر تن سی اف آر است. تقاضا نیست و عرضه کننده ها باید قیمت را کمتر کنند.

به گزارش استیل ایران به نقل از ایفنا، قراضه سنگین کلاس ۲ ژاپن نیز در تایوان ۲۳۵ دلار هر تن سی اف آر است و قیمت درخواستی خریداران ۱۰ دلار کمتر می‌باشد. قابل ذکر است قراضه ۳۱ روسیه نیز در خاور دور ۲۳۵ تا ۲۴۰ دلار هر تن سی اف آر و بدون خریدار است.

صفحه شماره ۶

# خبرنامه صنایع معدنی

یکشنبه

۱۴ شهریور ۱۳۹۵

## تکمیل حلقه فولادی با رفع موانع صادراتی استیل ایران

با توجه به صادرات فولاد ۴ میلیون تنی کشور در سال گذشته امید به ارتقای سطح صادرات با شرایط فعلی دور از دسترس نیست. در این بین شرکت‌های فولادی ترجیح می‌دهند که همه محصولات تولیدی خود را به نام خود و با کارت بازرگانی خود اظهار کنند.

با توجه به محدودیت ایجاد شده در گمرکات کشور برای اظهار صادرات، شرایط شرکت‌های بازرگانی در تکمیل اظهارنامه‌های مالیاتی برای صادرات محصولات فولادی سخت شده است، زیرا چرخش مالی در صورت‌های مالیاتی ثبت شده ولی با اطلاعات گمرک و اسناد اظهار مالیاتی هم‌پوشانی ندارد بنابراین نقیصه‌ای جدی برای شرکت‌های صادرکننده محسوب خواهد شد. شرکت‌های صادرکننده قبلاً راضی به اظهار محصولات فرآوری شده فولادی به نام تولیدکننده مواد اولیه بودند، ولی در پی مشکلاتی که اداره مالیات و گمرک در تطبیق محصولات فرآوری شده به نام تولیدکننده فولادی ایجاد کرده است، آنها از این اقدام منصرف شده‌اند. به عبارت ساده‌تر در صادرات محصولات گمرکی مالیات بر ارزش افزوده وجود نداشته و همچنین معافیت‌های مالیاتی لحاظ می‌شود اما این معافیت‌ها تنها به شرکتی که اقدام به اظهار گمرکی کرده است، تعلق می‌گیرد.

همچنین پرداخت‌های اعتبارات اسنادی و ضمانت‌نامه‌های ریالی شرکت‌های داخلی برای خرید داخلی محصولات و صادرات محصولات فولادی در اداره مالیات به راحتی قابل قبول نیست؛ هم به دلیل غیرارزی (ریالی) بودن پرداخت شرکت‌های داخلی و همچنین به دلیل اظهار صادرات به نام شرکتی غیر از شرکت بازرگانی که فرآیند مذاکره تجاری صادرات را انجام داده است. این در حالی است که با یک تدبیر و درایت ساده وزارت دارایی می‌تواند کلیه پرداخت‌های ریالی و تایید اظهارکننده صادراتی در گمرکات کشور برای صادرات برای نهادهای مالیاتی قابل قبول و اظهار اعلام شود.

به‌عنوان مثال قبلاً خرید اسلب و بیلت به قیمت صادراتی با اظهار صادراتی محصول فرآوری شده به صورت ورق و میلگرد

به نام تامین‌کننده بیلت و اسلب قابل انجام بود هرچند هم‌اکنون تنها در سرزمین اصلی (به جز مناطق آزاد یا مناطق ویژه اقتصادی) قابل انجام است. متأسفانه اخیراً اداره مالیات برای معافیت ۹ درصد ارزش افزوده محصول صادر شده را با پروانه تولیدی تطبیق می‌کند که این امر فقط به تشویق صادرات مواد خام با ارزش افزوده کمتر منجر می‌شود و شرکت‌های بازرگانی و صادراتی، مجبور به خرید مواد اولیه به قیمت داخلی (با قیمت بالاتر از قیمت صادراتی)، خواهند بود و همچنین در گمرک مجبور به اظهار محصول صادراتی به نام واحد فرآوری‌کننده هستند. در بسیاری از اوقات خود واحد تولیدی برای تمدید کارت بازرگانی مشکل مالیاتی یا بدهی به اتاق بازرگانی دارد که همه اینها ریسک تجاری صادرکننده بخش خصوصی را افزایش می‌دهد؛ ضمناً منافع سرمایه‌گذاری برای تامین مواد اولیه گران و اعتمادسازی برای جلب مشتری خارجی در بازار رقابتی فولاد را به راحتی در اختیار واحدهای فرآوری‌کننده قرار می‌دهد.



KP-PU-NL-01-034-A



به دلیل ساختار حاکمیتی مسلما آستانه ریسک‌پذیری مدیران دولتی در رقابت با بخش خصوصی کمتر است. ترجیح واحدهای فولادی، فروش محصولات گروه توسط زیرمجموعه‌های خود در بازارهای سهل‌الوصول همچون عراق، پاکستان و افغانستان است و متأسفانه در نتیجه بازارهای مستعد فولادی در اختیار رقباى ترک، اوکراینی و چینی قرار می‌گیرد. درحالی‌که شرکت‌های زیرمجموعه باید نقش تنظیم‌کننده شرکت‌های صادراتی خصوصی در بازاریابی محصولات خود را ایفا کنند.

با توجه به دسترسی به بازارهای هدف در بازاریابی‌های فولادی نیاز به یک عزم جدی داریم. حضور منطقه‌ای مدیران اجرایی واحدهای فولادی بزرگ اگر چه لازم است ولی نقش بخش خصوصی در این زمینه باید پررنگ‌تر شود. همان‌طور که در مقاله قبل «تکمیل حلقه فولادی برای ایجاد توسعه پایدار» که توسط روزنامه «دنیای اقتصاد» منتشر شد، به این نکته اشاره شد که نیاز است این حلقه تولیدی توسط بخش خصوصی گسترده‌تر و رقابتی‌تر شود.

براساس آمار واردات سال ۹۴، کل واردات فولاد کشور حدود ۴/۳۶۹ میلیون تن بوده که فقط ۳/۶۸۷ میلیون تن از آن واردات محصولات تخت فولادی بوده است. به نظر می‌رسد در صورتی‌که واحدهای دولتی و بزرگ فولادی دامنه ارتفاع واردکنندگان را تامین کنند یعنی کالاهای وارداتی را از تولیدات داخلی تامین کنند، این گروه نیز می‌توانند صادرات فولادی را از حجم فعلی یعنی رقمی بیش از ۴ میلیون تن افزایش دهند. مسلما فروش مستقیم برای واحدهای فولادی، شاید حاشیه سود بیشتری داشته باشد، ولی همواره طبقه واردکنندگان در پوشش حمایت از مصرف‌کنندگان داخلی برای کاهش تعرفه فولادی به مقامات بازرگانی فشار خواهند آورد. در این بین خیلی باورش سخت است که رابطه‌ای منطقی بین ارتفاع واردکنندگان فولاد و طرفداران کاهش تعرفه فولادی وجود ندارد. البته مسلما واحدهای فولادی ظرفیت امکان رقابتی‌تر شدن و اصلاحات لازم را دارند ولی به نظر می‌رسد؛ به‌جای تقابل با واردکنندگان فولادی باید شرایطی ایجاد کرد که سرمایه در گردش دو میلیارد دلاری واردکنندگان به سرمایه در گردش تامین مالی صادرات واحدهای فولادی تبدیل شود. اگرچه در شرایطی هم خود واحدهای فولادی نیاز است که مستقیماً با مشتریان بزرگ به مذاکره بپردازند؛ ولی با ایجاد شرایط رقابتی‌تر برای شرکت‌های خصوصی و اعطای نمایندگی منطقه‌ای به شرکت‌های غیرزیرمجموعه خود، شرایط توسعه صادرات با مشارکت بخش خصوصی مهیا خواهد شد.

به هرصورت، مدیران فروش و اجرایی شرکت‌های دولتی با تغییر مدیریت عوض خواهند شد؛ ولی نمایندگی شرکت‌های خصوصی، با ارائه تضامین بانکی و حقوقی می‌توانند سال‌های سال نماینده کارآمد واحدهای فولاد ساز بمانند. ضمناً ظرفیت فروش ارزی با تضامین ریالی واردکنندگان از عدد دو میلیارد دلار، شاید به رقمی بالغ بر پنج میلیارد دلار برسد. به‌نظر می‌رسد سرمایه در گردش دو میلیارد دلار تقریباً به‌صورت نقدی با تضامین عمدتاً خارجی صورت می‌گیرد، به همین دلیل در صورتی‌که تضامین ریالی و داخلی واردکنندگان برای خرید از فولادسازها برای صادرات استفاده شود، عدد سرمایه در گردش برای تامین مالی صادرات به‌طور فزاینده‌ای افزایش می‌یابد. فروش محصولات صادراتی چه در رینگ صادراتی و چه به‌صورت مناقصه‌های صادراتی ظرفیت ارتفاع بازرگانی را که قبلاً واردکننده فولاد بودند، به صادرکنندگان فولادی تبدیل خواهد کرد؛ ضمناً ریسک شرکت داری و هزینه‌های ثابت سرمایه‌گذاری برای واحدهای بزرگ و دولتی فولاد در زمینه صادرات این محصول تقلیل پیدا خواهد کرد.

شرکت‌های زیرمجموعه واحدهای فولادی، فقط نقش ناظر در برگزاری مناقصات صادراتی و تحقیق بازار برای تعیین سقف خرید دارند. همچنین توان آنها بیشتر روی تامین مالی داخلی و خارجی و شناور کردن سهام واحدهای فولادسازی در بورس‌های بین‌المللی متمرکز است تا فروش محصولات صادراتی گروه. البته سخنان ریاست‌جمهوری در ضیافت افطاری در انتقاد از سیاست‌های ضد صادراتی نظام‌های دولتی بسیار امیدوارکننده بود؛ مخصوصاً درخصوص نگاه صادرات محور بودن تولید داخل و عدم واگذاری

بازارهای صادراتی به رقبای به بهانه حمایت از تقاضای داخل. به امید اینکه این نگرش اقتصاد رقابتی به دستگاه‌های مربوطه برای عملیاتی شدن تسری پیدا کند و نگاه صادراتی مخصوصاً در حوزه فولاد تبدیل به یک «پارادایم صنعتی و تجاری» شود.



KP-PU-NL-01-034-A