

چالش‌ها و فرصت‌های توسعه صادرات در صنعت فولاد ایران را بررسی کرد

نسخه‌های تازه برای آینده صادرات فولاد



صنعت فولاد ایران به عنوان یکی از مهم‌ترین بخش‌های صنعتی و معدنی کشور، طی سال‌های اخیر توانسته با توسعه ظرفیت‌های تولیدی، جایگاه قابل توجهی در میان تولیدکنندگان منطقه به‌دست آورد. در شرایطی که توسعه صادرات غیرنفتی به یکی از ضرورت‌های اقتصاد کشور تبدیل شده، فولاد می‌تواند نقش مهمی در تأمین ارز و تقویت جایگاه ایران در بازارهای جهانی ایفا کند. با این حال حضور پایدار در بازارهای بین‌المللی تنها به افزایش میزان تولید وابسته نیست و نیازمند فراهم شدن مجموعه‌ای از الزامات در حوزه سیاست‌گذاری، زیرساخت، فناوری و روابط تجاری است. تغییرات مکرر قوانین صادراتی، محدودیت‌های ناشی از تحریم‌ها، چالش تأمین انرژی، افزایش هزینه‌های تولید و حمل‌ونقل و همچنین تغییر استانداردهای جهانی از جمله مسائلی هستند که فعالان این صنعت با آن مواجه‌اند.

کارشناسان معتقدند آینده صادرات فولاد ایران در گرو حرکت از نگاه سنتی به سمت رقابت‌پذیری پایدار است؛ رویکردی که در آن ثبات مقررات، توسعه محصولات با ارزش افزوده بیشتر، تنوع بخشی به بازارهای هدف، بهبود زیرساخت‌ها و توجه به فناوری‌های نوین، جایگاه ویژه‌ای دارد. در همین راستا **سازمان صنعت فولاد** با دو تن از کارشناسان حوزه فولاد درباره مهم‌ترین چالش‌ها و الزامات توسعه صادرات این صنعت گفت‌وگو کرده‌ایم که در ادامه می‌خوانید.

گروه معدن
editor@smtnews.ir



نرخ بهره‌برداری و چالش‌های ساختاری صنعت فولاد ایران

منصور یزدی‌زاده
فعال صنعت فولاد

در ادبیات صنعتی، نرخ بهره‌برداری یا Utilization Rate میزان بهره‌برداری از ظرفیت عملی نصب‌شده می‌باشد. ظرفیت اسمی که برای تولید یک شرکت مدنظر قرار می‌گیرد با رعایت جمیع مسائل از جمله تأمین به‌موقع مواد اولیه و قطعات یدکی با کیفیت مناسب، انجام به‌موقع تعمیرات برنامه‌ای و یا ترکیب تولید محصولات تک‌نوع تعریف می‌شود. به‌عنوان مثال اگر توان اسمی یک شرکت نوردی که میلگرد تولید می‌کند ۲۰۰ هزار تن باشد، این برای ترکیبی از سایزهای مختلف می‌باشد و چنانچه این شرکت بخواهد متمرکز بر سایزهای ریز شود شاید بیش از ۱۵۰ هزار تن توان تولید نخواهد داشت. البته الان برای جبران این موضوع از اسلیتر استفاده می‌شود ولی باز به‌طور کامل نمی‌تواند ظرفیت اسمی را پر کند. صرف‌نظر از موارد عنوان‌شده که جنبه فنی دارد، عوامل دیگر تأثیرگذار بر نرسیدن به ظرفیت اسمی، کسش تقاضاست. شرکتی که با کمترین تنوع تولید در کنار شرکت‌هایی که هوشمندانه خود را با کسش تقاضای داخلی و خارجی منطبق ساخته‌اند، به‌طور معمول دچار چنین مشکلی می‌شوند.

شرکت‌هایی که زنجیره کامل تولید را در اختیار دارند، خواه با مالکیت تمام یا بخشی از منابع بالادست، این شرکت‌ها کمتر دچار نوسان در تولید می‌شوند. اگر به مثال قبلی برگردیم، شرکت نوردی ۲۰۰ هزار تنی که خودتکایی برای تأمین شمش نیست و باید شمش خود را از بیرون تأمین نماید، کمترین نوسان در قیمت‌ها، عرضه‌ها و... همیشه در معرض خطر قرار خواهد گرفت. بنابراین موضوع داشتن یا دسترسی به زنجیره (با هر روش ممکن) یکی از مهم‌ترین عوامل در رسیدن یا نرسیدن به نرخ بهره‌برداری مناسب است.

توسعه خط تولید فولاد در ایران: چالش‌ها و فرصت‌ها

در اینجا لازم است یادآور شوم که ناشی از نبود یک برنامه استراتژیک ملی بلندمدت که از وظایف وزارت صمت و امیدورو می‌باشد، شرکت‌ها به‌صورت سلیقه‌ای توسعه‌های خود را عمودی انجام دادند. بزرگ‌ترین مشکل در این مسیر عدم استفاده بهینه از ذخایر سنگ‌آهن کشور است. یعنی شرکت‌هایی که به‌صورت تخصصی بایستی در جهت بهره‌برداری از سنگ‌آهن در عمق زمین اکتشاف‌های گسترده انجام می‌دادند، به صنایع پایین‌دست روی آورده و تمرکز خود را بر روی کسب درآمد بیشتر گذاشتند.

مطابق مطالعات انجام‌شده در شرکت ملی فولاد ایران، تأمین مهم‌ترین بخش مواد اولیه فولاد یعنی سنگ‌آهن برای برطرف‌سازی نیاز زنجیره از بزرگ‌ترین چالش‌های پیش روی صنعت فولاد است. اگرچه در کنار این مهم، عدم توسعه همگون زیرساخت‌ها، که بخشی نظیر انتقال آب خلیج فارس و استفاده از انرژی تجدیدپذیر بر گرده تولیدکنندگان قرار گرفته است، ولی این شرایط پایدار نیست.

آمارهای مختلف از افزوده شدن به ظرفیت تولید انرژی خورشیدی در سطح ملی دارد، ولی در عمل این ظرفیت ۵۰۰۰ مگاوات نصب‌شده در کنار در مدار قرار گرفتن نیروگاه‌های برق‌آبی، سبک‌تر ترکیبی و... هنوز نتوانسته خیال تولیدکنندگان را راحت نموده و کماکان با مشکل تأمین برق روبرو هستند.

جالب است که سه مؤلفه اصلی منجر به توجیه توسعه فولاد در کشور شد: (۱) مواد اولیه فراوان، (۲) منابع انرژی ارزان و (۳) نیروی کار ارزان. ناشی از مواردی که پیش‌تر اشاره شد، متأسفانه توسعه معادن همسو با صنایع پایین‌دست پیش رفت و امروز مشکل تأمین سنگ‌آهن جدی است. منابع انرژی ارزان با هدفمند شدن پارانه‌ها رنگ باخت (اگرچه قابل پیش‌بینی بود) و دومین مؤلفه توسعه نیز بدین ترتیب مخدوش شد.

در خصوص نیروی کار حرف برای گفتن زیاد است. به همین مقدار بسنده می‌کنم که اگر بخواهیم مقدار تولید سرانه فولاد در ایران و سایر کشورهای هم‌تراز یا بالاتر مقایسه کنیم، وضع خوبی نداریم. دخالت‌هایی که طی چندین سال گذشته منجر به تحمیل نیروی کار به شرکت‌ها، صرف‌نظر از توان و کیفیت نیروها، مشکلات فراوانی را ایجاد نمود که جبران این مشکل سال‌ها زمان‌بر خواهد بود؛ البته اگر این دخالت‌ها ادامه‌دار نباشد.

چشم‌انداز نرخ بهره‌برداری در صنعت فولاد
اگر واقع‌بین باشیم، چنانچه تغییری در استراتژی همگون‌سازی زنجیره فولاد در کشور توسط متولیان امر پی‌ریزی نشود، طی چند سال آینده شاید نرخ بهره‌برداری از ظرفیت‌های نصب‌شده فولاد به کمتر از ۵۰ درصد هم سقوط کند.

لزوم بازنگری در سیاست‌های صادراتی فولاد

برخی رقبای خود پرداخت کنند و این مسئله بر نرخ نهایی محصولات اثرگذار است.

محمدی تصریح کرد: با وجود این محدودیت‌ها، صنعت فولاد ایران توانسته با تمرکز بر بازارهای منطقه‌ای و کشورهای همسایه بخشی از ظرفیت صادراتی خود را حفظ کند، اما برای توسعه پایدار صادرات، رفع موانع تجاری و ایجاد مسیرهای مطمئن‌تر برای معاملات اقتصادی ضروری است.

چالش تأمین انرژی و تأثیر آن بر تعهدات صادراتی

وی درباره مشکل تأمین انرژی در صنعت فولاد گفت: یکی از مهم‌ترین مشکلات سال‌های اخیر، محدودیت در تأمین برق و گاز واحدهای فولادی بوده است. صنعت فولاد صنعتی انرژی‌بر است و هرگونه اختلال در تأمین انرژی می‌تواند تولید را کاهش داده و برنامه‌های صادراتی شرکت‌ها را تحت تأثیر قرار دهد. این کارشناس صادراتی شرکت‌ها را متضرر از سیاست‌های مورد نیاز خود را در زمان تعیین‌شده دریافت کنند. زمانی که تولیدکننده به دلیل قطعی برق یا محدودیت گاز با کاهش تولید مواجه شود، ممکن است نتواند تعهدات خود را به موقع انجام دهد و این موضوع می‌تواند به از دست رفتن بازارهای هدف منجر شود.

وی افزود: رقابت در بازار جهانی فولاد بسیار فشرده است و در صورتی که یک کشور نتواند عرضه مستمر داشته باشد، کشورهای رقیب به سرعت جایگزین آن خواهند شد. از این رو سرمایه‌گذاری در توسعه زیرساخت‌های انرژی و مدیریت پایدار تأمین آن برای حفظ جایگاه صادراتی اهمیت بالایی دارد.

محمدی با اشاره به افزایش هزینه‌های تولید فولاد اظهار کرد: رشد هزینه‌های حمل‌ونقل، مواد اولیه، تجهیزات، قطعات یدکی و خدمات فنی باعث شده هزینه تمام‌شده تولید افزایش پیدا کند. در بازار جهانی که قیمت‌ها بر اساس رقابت تعیین می‌شود، افزایش هزینه‌های داخلی می‌تواند قدرت رقابتی صادرکنندگان را کاهش دهد.

وی افزود: رقبای ایران در بازارهای جهانی فولاد از حمایت‌های زیرساختی، دسترسی آسان به فناوری‌های جدید و روابط تجاری گسترده برخوردار هستند. بنابراین تولیدکنندگان داخلی باید بتوانند از طریق افزایش بهره‌وری، کاهش هزینه‌های غیرضروری و توسعه فناوری جایگاه خود را حفظ کنند.

این کارشناس صنعت فولاد تأکید کرد: رقابت‌پذیری تنها به نرخ

رضا محمدی، کارشناس صنعت فولاد، در ابتدای این گفت‌وگو با اشاره به اهمیت صادرات در توسعه صنعت فولاد کشور گفت: صنعت فولاد یکی از مهم‌ترین بخش‌های صنعتی و ارزآور کشور محسوب می‌شود و در سال‌های گذشته توانسته سهم قابل توجهی در صادرات غیرنفتی ایفا کند. با این حال تداوم حضور در بازارهای جهانی نیازمند رفع چالش‌هایی است که امروز مسیر صادرات فولاد را با دشواری‌هایی مواجه کرده است.

وی افزود: تولید فولاد تنها به ظرفیت کارخانه‌ها وابسته نیست، بلکه امکان فروش پایدار در بازارهای داخلی و خارجی اهمیت زیادی دارد. زمانی که بازار صادراتی با محدودیت مواجه شود، بخشی از ظرفیت تولیدی کشور بلااستفاده می‌ماند و این موضوع می‌تواند بر سودآوری شرکت‌ها، اشتغال و سرمایه‌گذاری‌های جدید تأثیر منفی بگذارد.

محمدی درباره مهم‌ترین مشکلات فعلی صادرکنندگان فولاد اظهار کرد: یکی از چالش‌های اصلی، تغییرات مکرر مقررات و سیاست‌های صادراتی است. فعالان اقتصادی برای حضور بلندمدت در بازارهای بین‌المللی نیازمند ثبات در قوانین هستند، زیرا قراردادهای صادراتی معمولاً در بازه‌های زمانی بلندمدت منعقد می‌شوند و هرگونه تصمیم ناگهانی می‌تواند اعتبار صادرکنندگان را نزد مشتریان خارجی کاهش دهد.

وی ادامه داد: در بازار جهانی فولاد، رقابت بسیار شدید است و کشورهای دیگر که بتوانند با برنامه‌ریزی دقیق، ثبات در عرضه و نرخ مناسب فعالیت کنند، سهم بیشتری از بازار را در اختیار خواهند گرفت. بنابراین هرگونه بی‌ثباتی در سیاست‌های داخلی می‌تواند جایگاه تولیدکنندگان ایرانی را در رقابت جهانی تضعیف کند.

تحریم‌ها مانعی جدی بر سر راه صادرات

این کارشناس صنعت فولاد با اشاره به تأثیر تحریم‌ها بر صادرات گفت: محدودیت‌های بانکی و مشکلات مربوط به نقل و انتقال پول یکی از مهم‌ترین موانع صادرات فولاد است. بسیاری از شرکت‌ها برای دریافت مطالبات ارزی خود مجبور به استفاده از مسیرهای غیرمستقیم هستند که این مسئله هزینه مبادلات را افزایش می‌دهد و بخشی از مزیت رقابتی آنها را کاهش می‌دهد.

وی افزود: تحریم‌ها علاوه بر مسائل مالی، دسترسی به برخی بازارها، خدمات حمل‌ونقل و بیمه‌های بین‌المللی را نیز دشوار کرده است. در چنین شرایطی صادرکنندگان ایرانی باید هزینه‌های بیشتری نسبت به

ضرورت عبور از نگاه سنتی به بازارهای جهانی

تولیدکننده نیست و نیازمند هماهنگی میان بخش خصوصی، نهادهای اقتصادی و دستگاه‌های سیاست‌گذار است. رضایی افزود: بسیاری از کشورهای صادرکننده فولاد با استفاده از توافقات تجاری، کاهش تعرفه‌ها و ایجاد همکاری‌های بلندمدت، مسیر صادرات شرکت‌های خود را تسهیل کرده‌اند. تولیدکنندگان ایرانی نیز برای افزایش سهم بازار نیازمند دسترسی بهتر به این ظرفیت‌ها هستند. وی تصریح کرد: بازارهای منطقه‌ای برای فولاد ایران فرصت مهمی محسوب می‌شوند، اما نباید تنها به بازارهای سنتی اکتفا کرد. شناسایی بازارهای جدید در آسیا، آفریقا و سایر مناطق در حال توسعه می‌تواند ریسک وابستگی به چند معادن محدود را کاهش دهد.

چالش استانداردهای جهانی و الزامات جدید زیست‌محیطی

این کارشناس صنعت فولاد درباره تغییر استانداردهای جهانی اظهار کرد: یکی از چالش‌هایی که در سال‌های آینده اهمیت بیشتری پیدا خواهد کرد، موضوع تولید فولاد سبز و کاهش میزان انتشار آلاینده‌های کربنی است. بسیاری از بازارهای جهانی به سمت وضع استانداردهای سخت‌گیرانه‌تر در حوزه محیط‌زیست حرکت می‌کنند و تولیدکنندگانی که خود را با این روند تطبیق ندهند، ممکن است بخشی از بازارهای خود را از دست بدهند. وی ادامه داد: سرمایه‌گذاری در فناوری‌های کم‌مصرف، بهینه‌سازی خطوط تولید و استفاده از انرژی‌های پاک دیگر یک انتخاب اختیاری نیست، بلکه به‌تدریج به یکی از الزامات حضور در بازارهای بین‌المللی تبدیل خواهد شد. رضایی افزود: صنعت فولاد ایران از ظرفیت‌های مناسبی برخوردار است، اما برای حفظ مزیت رقابتی باید از هم‌اکنون برنامه مشخصی برای هماهنگی با استانداردهای آینده تجارت جهانی داشته باشد. وی درباره اهمیت زیرساخت‌ها در توسعه صادرات گفت: هزینه حمل‌ونقل و دسترسی به زیرساخت‌های مناسب

علی رضایی، کارشناس حوزه صنعت و تجارت فولاد، در ابتدای این گفت‌وگو با اشاره به جایگاه صنعت فولاد در اقتصاد کشور گفت: فولاد یکی از صنایع راهبردی ایران است که طی سال‌های گذشته به ظرفیت قابل توجهی در تولید دست یافته است، اما افزایش ظرفیت تولید به‌تلاشی نمی‌تواند تضمین‌کننده موفقیت این صنعت باشد.

آنچه آینده فولاد کشور را مشخص می‌کند، توانایی حضور پایدار و رقابت‌پذیر در بازارهای جهانی است. وی افزود: امروز شرایط تجارت جهانی نسبت به گذشته تغییر کرده است. بازارهای صادراتی دیگر تنها بر پایه نرخ پایین شکل نمی‌گیرند، بلکه کیفیت محصول، استانداردهای بین‌المللی، خدمات فنی، سرعت تحویل و روابط تجاری بلندمدت نقش تعیین‌کننده‌ای در حفظ مشتریان دارند. به همین دلیل صادرکنندگان فولاد باید نگاه خود را از فروش مقطعی به توسعه پایدار بازار تغییر دهند. رضایی درباره یکی از چالش‌های ساختاری صادرات فولاد اظهار کرد: بخش قابل توجهی از صادرات فولاد ایران همچنان به محصولات میانی و کم‌ارزش افزوده اختصاص دارد. در حالی که بسیاری از کشورهای موفق در این صنعت، تمرکز خود را بر توسعه محصولات نهایی، فولادهای آلیاژی و محصولات تخصصی قرار داده‌اند؛ محصولاتی که حاشیه سود بیشتری دارند و وابستگی کمتری به نوسانات نرخ جهانی دارند. وی ادامه داد: حرکت به سمت تولید محصولات پیشرفته نیازمند سرمایه‌گذاری در فناوری، توسعه دانش فنی و افزایش ارتباط میان صنعت و مراکز تحقیقاتی است. اگر زنجیره فولاد کشور بتواند به سمت محصولات با فناوری بالاتر حرکت کند، نه تنها درآمد صادراتی افزایش می‌یابد، بلکه جایگاه ایران در بازارهای جهانی نیز ارتقا پیدا خواهد کرد. این کارشناس صنعت فولاد تأکید کرد: رقابت در بازار جهانی تنها رقابت بر سر حجم تولید نیست، برخی کشورها با وجود تولید کمتر، به دلیل عرضه محصولات خاص و باکیفیت، سهم بیشتری از ارزش تجارت جهانی فولاد را در اختیار دارند. این موضوع نشان می‌دهد که مسیر آینده صنعت فولاد از افزایش کیفیت و تنوع محصولات عبور می‌کند. وی با اشاره به اهمیت روابط تجاری و بین‌المللی گفت: یکی از موضوعاتی که باید بیش از گذشته مورد توجه قرار گیرد، تقویت دیپلماسی اقتصادی و ایجاد کانال‌های پایدار تجاری با کشورهای هدف است. حضور موفق در بازارهای جهانی تنها وظیفه



پایین وابسته نیست، بلکه کیفیت محصول، استانداردهای بین‌المللی، زمان تحویل و خدمات پس از فروش نیز از عوامل مهم در حفظ بازارهای صادراتی به شمار می‌روند. وی درباره راهکارهای توسعه صادرات فولاد گفت: یکی از مسیرهای مهم، حرکت از صادرات محصولات خام و نیمه‌خام به سمت تولید محصولات با ارزش افزوده بالاتر است. هرچه میزان فراوری و تنوع محصولات فولادی افزایش یابد، امکان حضور در بازارهای تخصصی‌تر و کسب درآمد ارزی بیشتر فراهم خواهد شد. محمدی ادامه داد: تمرکز بیش از حد بر چند بازار محدود می‌تواند ریسک صادرات را افزایش دهد. شرکت‌های فولادی باید از طریق بازاریابی حرفه‌ای، حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی و شناخت نیازهای کشورهای مختلف، بازارهای صادراتی خود را متنوع کنند. کشورهای منطقه، بازارهای آسیایی و برخی کشورهای آفریقایی ظرفیت مناسبی برای توسعه صادرات فولاد ایران دارند، اما حضور موفق در این بازارها نیازمند برنامه‌ریزی بلندمدت، شناخت رقبا و ارائه محصولات متناسب با نیاز مشتریان است.

چشم‌انداز صادرات فولاد در سال‌های آینده

این کارشناس صنعت فولاد درباره آینده صادرات این صنعت اظهار کرد: صنعت فولاد ایران از نظر ظرفیت تولید، دسترسی به منابع معدنی و نیروی انسانی متخصص، ظرفیت بالایی برای تبدیل شدن به یکی از بازیگران مهم بازار منطقه دارد، اما تحقق این ظرفیت مستلزم رفع موانع موجود است.

وی افزود: سیاست‌گذاری در حوزه فولاد باید با نگاه توسعه صادرات انجام شود. ثبات مقررات، حمایت از سرمایه‌گذاری، بهبود زیرساخت‌های انرژی، کاهش هزینه‌های لجستیکی و تسهیل مبادلات مالی می‌تواند زمینه رشد پایدار صادرات را فراهم کند.

محمدی در پایان اظهار کرد: آینده صنعت فولاد به میزان توانایی آن در حفظ رقابت‌پذیری در بازارهای جهانی وابسته است. اگر چالش‌های فعلی با رویکردی بلندمدت و مبتنی بر واقعیت‌های اقتصادی مدیریت شود، صنعت فولاد می‌تواند سهم بیشتری از تجارت جهانی را به‌دست آورد و نقش پررنگ‌تری در افزایش درآمدهای ارزی و رشد اقتصادی کشور ایفا کند.



یکی از عوامل تعیین‌کننده در نرخ تمام‌شده محصولات صادراتی است. حتی اگر یک تولیدکننده محصولی با کیفیت و نرخ مناسب تولید کند، ضعف در شبکه حمل‌ونقل، بنادر و فرآیندهای صادراتی می‌تواند قدرت رقابت او را کاهش دهد. این کارشناس ادامه داد: توسعه خطوط ریلی، بهبود ظرفیت بنادر، کاهش زمان تشریفات اداری و استفاده از روش‌های نوین لجستیکی می‌تواند به افزایش سرعت و کاهش هزینه صادرات کمک کند. در بازارهای جهانی، زمان تحویل و قابلیت اطمینان به اندازه نرخ محصول اهمیت دارد.

چشم‌انداز صادرات فولاد در سال‌های پیش رو

رضایی درباره آینده صادرات فولاد کشور اظهار کرد: صنعت فولاد ایران در نقطه‌ای قرار گرفته است که باید از مرحله توسعه ظرفیت تولید به سمت توسعه بازار، ارتقای فناوری و افزایش ارزش افزوده حرکت کند. ادامه مسیر گذشته نمی‌تواند پاسخگوی تحولات سریع بازار جهانی باشد. اگر سیاست‌های صنعتی و تجاری با رویکرد بلندمدت تنظیم شود و تولیدکنندگان نیز به سمت نوآوری و شناخت بهتر نیاز مشتریان حرکت کنند، ایران می‌تواند جایگاه خود را در تجارت جهانی فولاد تثبیت کند. رضایی در پایان اظهار کرد: آینده صادرات فولاد تنها به میزان تولید وابسته نیست، بلکه به توانایی صنعت در سازگاری با تحولات جهانی بستگی دارد. هرچه تولیدکنندگان بتوانند محصولات رقابتی‌تر، استانداردتر و متناسب با نیاز بازار عرضه کنند، فرصت بیشتری برای افزایش صادرات و کسب درآمد ارزی خواهند داشت.

سخن پایانی

صنعت فولاد ایران با وجود ظرفیت‌های بالای تولیدی و معدنی، برای حفظ و توسعه جایگاه خود در بازارهای جهانی نیازمند رفع چالش‌های موجود و حرکت به سمت رقابت‌پذیری پایدار است. ثبات در سیاست‌گذاری، توسعه زیرساخت‌ها، ارتقای فناوری و توجه به تولید محصولات با ارزش افزوده بیشتر، از مهم‌ترین الزامات تحقق این هدف به شمار می‌روند. در نهایت، آینده صادرات فولاد تنها به میزان تولید وابسته نیست، بلکه به توانایی این صنعت در انطباق با نیازهای بازار جهانی و حفظ مزیت رقابتی بستگی دارد.