معاون فروش و بازاریابی فولاد مبارکه مطرح کرد:

جهش تولید، صادرات و ارزآوری برای قدرت‌نمایی در دنیا

طهمورث جوانبخت، معاون فروش و بازاریابی شرکت فولاد مبارکه، از تغییر رویکرد تولید فولاد در سال جهش تولید می‌گوید: صنعت فولاد همواره نقش بسزایی در اقتصاد کشور داشته و در سال جهش تولید اهمیت این نقش دو چندان شده است؛ به این معنا که نه تنها باید در مسیر توسعه و افزایش تولید حرکت کند، بلکه باید ایجاد فرصت‌های شغلی جدیدتر را نیز در نظر بگیرد. در این میان مهم‌ترین مسئولیت تولیدکنندگان محصولات فولادی در سال «جهش تولید» ارزآوری به‌واسطهٔ صادرات است؛ چرا که با وجود تحریم‌های ظالمانه‌ای که برای فروش نفت کشور اعمال می‌شود و هدف غایی آن علیه ملت ایران است، این تولیدکنندگان و صادرکنندگان محصولات فولادی هستند که باید علاوه‌بر تأمین بازارهای داخلی، جای خالی ارز حاصل از فروش نفت را پر کنند.

■■■

■ امسال، سال «جهش تولید» نام‌گذاری شده و همین امر بار سنگینی را به‌دوش تولیدکنندگان محصولات فولادی به‌ویژه شرکت‌های معظمی چون فولاد مبارکه قرار داده است. در چنین شرایطی که اتکای کشور به درآمدهای ارزی حاصل از صادرات محصولات فولادی است، آیا صنعت فولاد نیازمند تغییر رویکرد است؟

مصرف ورق‌های فولادی در کشور را می‌توان به دو دستهٔ تجاری و ویژه تقسیم‌بندی کرد. در حال حاضر با سرمایه‌گذاری‌های انجام‌شده و توسعه‌های صورت گرفته، ظرفیت مصرف در بخش تجاری با مازاد عرضه مواجه است؛ ولی مشکل بخش محصولات ویژه، کمبود عرضه و نقصان در ظرفیت تولید است؛ بنابراین راهکار برون‌رفت از وضعیت کنونی، بازنگری در توسعه‌های آتی و حرکت به سمت تولید محصولات ویژه است و این امر نیازمند سیاست‌گذاری کلان در رأس صنعت فولاد خواهد بود، چراکه ظرفیت مصرف در بخش محصولات ویژه، به‌گستردگی بخش تجاری نیست و نیازمند سیاست‌گذاری برای توسعهٔ یکپارچه جهت جلوگیری از ایجاد واحدهای مشابه و همچنین تجمیع تولید برای رسیدن به صرفه‌جویی در مقیاس تولید به‌منظور افزایش قدرت رقابت است. به‌عنوان مثال، در حال حاضر در بخش ورق‌های پوشش‌دار پایهٔ روی، همچون گالوانیزه، گالوالوم، گالوانیل، گالفان، مگنلیز، آلوزنیک، آلوسیلیس و امثال آن، سرمایه‌گذاری افراطی در بخش تولید گالوانیزه تجاری صورت گرفته؛ به‌طوری که بیشتر تولیدکنندگان قادر به پر کردن ظرفیت تولید خود نیستند؛ این در حالی است که در بخش گریدهای ویژه در این زمینه، کشور با کمبود یا نبود ظرفیت تولید ورق‌های گالوانیزهٔ ساختمانی و خودرویی مواجه است. از سویی، حرکت به سمت تولید این گریدها نیازمند اطمینان از بازگشت سرمایه و پذیرش ریسک‌های مرتبط است که از عهدهٔ واحدهای کوچک مقیاس برنمی‌آید و لازم است شرکت‌های بزرگ‌مقیاس با پذیرش این ریسک‌ها در چرخهٔ این محصولات جدید در فرایند بازاریابی، مراحل ابتدایی و هزینه‌بر اعم از توسعه، معرفی و رشد را با اتکا به توانمندی‌های فنی و مالی پشت سر بگذارند و این محصولات را به بازار معرفی کنند تا سرمایه‌گذاری‌های تکمیلی در بخش پایین‌دست در جهت استفاده از آن‌ها صورت گیرد و موجبات توسعهٔ صنایع تکمیلی پایین‌دستی همگام با بازارهای جهانی فراهم آید.

■ چالش‌های عرضه در بورس کالا تا چه میزان مانع تحقق اهداف شرکت‌هاست؟

با توجه به رویکردهای بازاریابی در شرایط رقابتی، عرضه در بورس کالا یعنی موظف کردن مشتری به خرید در شرایطی خاص، و این رویکرد بی‌شک محدود به شرایط زمانی و اقتضائات فعلی است. رویکرد واقعی بازاریابی مشتری‌مداری است و طبیعتا در شرایط رقابتی، مشتری هیچ‌گونه زحمت و دردسری را در مسیر خود برنمی‌تابد؛ همان‌طور که در شرایط رکود، شاهد بودیم با اندک دشواری و نوسان قیمت، مشتری مسیر واردات را در پیش می‌گرفت. با این حال برخی از چالش‌های موجود در شیوهٔ کنونی، یعنی عرضهٔ کامل محصولات در بورس کالا، نسبت به شیوهٔ متداول پیشین فولاد مبارکه که شامل کشف قیمت در بورس و در ادامه مچینگ می‌شد، سفارشات مشتریان با قیمت کشف‌شده را شامل موارد خاصی کرده است؛ به نحوی که تنوع محصولات فولاد مبارکه را با احتساب تولید بیش از ۱۰۰ گرید تجاری و ویژه در ۱۱ خانوادهٔ محصول و حدود ۷۰ مشخصهٔ ابعادی، می‌توان به‌صورت تقریبی بیش از ۷۰ هزار نوع محصول برشمرد. این در حالی است که در بورس، به جهت تجمیع، صرفا عرضه در ۵ نماد قابل انجام است و این امر موجب بروز مشکلاتی در برنامه‌ریزی و تخصیص سهمیه‌ها به مشتریان پس از خرید در بورس می‌گردد.

نکتهٔ دیگر، محدودیت‌های بورس در تناژ سفارش‌گذاری محصولات گرم (ضریبی از ۱۱۰ تن) و محصولات سرد (ضریبی از ۵۰ تن) است که با توجه به نتایج ظرفیت‌های بهین‌یاب، همچون این مورد که مشتریانی که مصرف ۱۶۰ تن محصول گرم دارند و تنها می‌توانند یک سفارش ۱۱۰ تنی ثبت کنند، ممکن است بخشی از ظرفیت تولید آن‌ها از دست برود. در این میان، نبود یکپارچگی میان ظرفیت شناسایی‌شده در سیستم بهین‌یاب و سهمیهٔ تخصیصی در بورس کالا نیز مشکل دیگری است؛ به‌عنوان مثال به مشتریانی با ظرفیت ۲۵۰۰ تن و مشتریانی با ظرفیت ۲۰۰ تن، هر دو سقف سهمیه‌ای برابر تخصیص داده می‌شود.

نکتهٔ بعدی فروش نقدی در بورس و مشکل نقدینگی تولیدکنندگان واقعی در مقیاس کوچک اعم از صنایع لوازم خانگی، بسته‌بندی، صنایع فلزی و مواردی از این دست است. محدودیت نقدینگی در گردش این شرکت‌ها موجب می‌شود در حال حاضر، از ۱۱۷ مشتری لوازم خانگی، حداکثر ۱۵ مشتری امکان خرید مستقیم از بورس را داشته باشند و مابقی مجبورند ورق را به‌صورت اعتباری از بازار تهیه کنند. این در حالی است که در رویهٔ مچینگ، بنا بر مستندات و شواهد موجود، سهمیهٔ موجود ماهانه حداقل بین ۵۰ تا ۷۰ مشتری تقسیم می‌شود. از سوی دیگر، ضوابط سخت‌گیرانهٔ بورس جهت تسویه در سه‌روز کاری، موجب مشکلات مالی و بانکی برای مشتریان شده است؛ در حالی که در رویهٔ پیشین، حداقل دو هفته زمان تسویه در اختیار مشتریان قرار داده می‌شد.

معضل بعدی علاقه‌مندی دلالان به مشارکت در تأمین نقدینگی موردنیاز تولیدکنندگان در خرید از بورس است که در نهایت، منجر به دپوی محصولات در انبارهای دلالان و فروش باقیمت‌های بیشتر در بازار آزاد می‌شود. نکتهٔ بعدی، عدم رصد زنجیرهٔ عرضهٔ محصولات فولادی تا تبدیل کالای واسطه‌ای به کالای نهایی و رسیدن به دست مشتری نهایی است که منجر به ایجاد بازارهای موازی حاصل از حضور دلالان و فروش سهمیه‌های خریداری شده از بورس، به قیمت‌های بالاتر شده است. در نهایت باید به تمام این موارد، عدم الزام سایر تولیدکنندگان محصولات فولادی به عرضه در بورس کالا را نیز اضافه کرد که خود موجب شکل‌گیری بازار موازی و قیمت‌های متفاوت شده‌است.

■ خودِ فرایند بورس چقدر در این زمینه سرعت‌گیر است؟

بر کسی پوشیده نیست که وجود بورس در هر نوع نظام اقتصادی موجب شکوفایی و رونق بازار خواهد بود؛ چراکه بر مبنای اصل عرضه و تقاضا قیمت‌ها کشف می‌گردد و شفافیت و نظارت کاملی بر معاملات حاکم خواهد بود؛ ولی معاملات در بورس کالا فرایند و پیچیدگی‌های خاص خود را دارد.

همان‌طور که می‌دانید، پیچیدگی فرایندهای خرید از بورس و ناآشنایی برخی از تولیدکنندگان با مکانیسم‌های خرید از بورس، موجب شده برخی مشتریان موفق به خرید نشوند؛ ضمن اینکه قطع ارتباط بین مشتری و کارشناس فروش در زمان ثبت سفارش، موجب ثبت سفارش بدون لحاظ کردن الزامات فنی و کیفی شده‌است.

نکتهٔ مهمی که برخی از افراد جامعه به آن اشراف کامل ندارند و در اظهارنظرهای خود از آن غفلت می‌ورزند این است که محصولات فولاد مبارکه تماما در تالار بورس کالا به ثبت می‌رسد، با این توضیح که مقداری به روش عرضهٔ عمومی است و مابقی به صورت مچینگ که آن هم شفاف و بدون کم‌وکاست در تالار اصلی ثبت می‌شود و هیچ اختلاف قیمتی بین عرضهٔ عمومی و مچینگ وجود نخواهد داشت.

فولاد مبارکه با در دستور کار قرار دادن سند چشم‌انداز ۱۴۰۴ توسعهٔ کشور، توسعه‌ها و سرمایه‌گذاری‌های خود را در راستای پاسخ‌گویی به تقاضای بازارهای مصرف خود همچون صنایع خودروسازی، نفت و گاز، ساختمان و لوازم خانگی، برنامه‌ریزی کرده و از این جهت، طبیعتا در راستای تحقق این هدف، در سال ۱۴۰۰ هم شاهد به ثمر رسیدن بخش قابل توجهی از این سرمایه‌گذاری‌ها خواهیم بود

■ در این میان آیا بازارهای هدف جدیدی برای فولاد مبارکه شناسایی شده‌است؟

با توجه به مأموریت شرکت فولاد مبارکه در جهت ایفای نقش محوری در مدیریت بازار محصولات تخت فولادی کشور، این شرکت از طریق راهکارهایی همچون تدوین افق چشم‌انداز ده‌ساله، پیش‌بینی تقاضای بازار در افق پنج‌ساله، ترسیم نقشهٔ راه تکنولوژی و تعیین اولویت محصولات جهت سرمایه‌گذاری، در جهت شناسایی محصولات جدید و بازارهای هدف داخلی و جهانی اقدام کرده است. در این خصوص، طرح توسعهٔ خط نورد گرم شمارهٔ ۲ فولاد مبارکه شکل گرفته تا با اجرای آن بتوان گروه‌های جدیدی از محصولات موردنیاز صنایع خودروسازی، لوله‌های انتقال سیالات (نفت و گاز) و سایر صنایع کشور را تولید و به بازار عرضه کرد.

■ با تحقق جهش تولید در سال جاری، هدف‌گذاری فولاد مبارکه برای سال ۱۴۰۰ چگونه خواهد بود؟

فولاد مبارکه با در دستور کار قرار دادن سند چشم‌انداز ۱۴۰۴ توسعهٔ کشور، توسعه‌ها و سرمایه‌گذاری‌های خود را در راستای پاسخ‌گویی به تقاضای بازارهای مصرف خود همچون صنایع خودروسازی، نفت و گاز، ساختمان و لوازم خانگی، برنامه‌ریزی کرده و از این جهت، طبیعتا در راستای تحقق این هدف، در سال ۱۴۰۰ هم شاهد به ثمر رسیدن بخش قابل توجهی از این سرمایه‌گذاری‌ها خواهیم بود؛ به‌نحوی که افزایش تولید به میزان ۹۰۰ هزار تن (۱۲ درصد) بیشتر از سال ۱۳۹۹ برنامه‌ریزی شده و تلاش و همت مدیریت و کارکنان اجرایی خواهد شد.

اخبار فولاد

پیشرفت ۶۵ درصدی پروژه تغییر نحوه آبگیری فولاد مبارکه

پروژهٔ تغییر نحوهٔ آبگیری شرکت فولاد مبارکهٔ اصفهان از زاینده‌رود با هماهنگی شرکت آب منطقه‌ای و بدون هرگونه تغییر در میزان برداشت آب، با هدف عمل به مسئولیت‌های اجتماعی شرکت و در راستای تأمین انتظارات جامعه در محل آبگیری با ۶۵ درصد پیشرفت در حال انجام است.

علیرضا استکی، مدیر اجرای پروژه‌های انرژی و سیالات فولاد مبارکه، ضمن اعلام این خبر گفت: روز یکشنبه ۲۶ مردادماه سال جاری، مهندس عظیمیان مدیرعامل شرکت فولاد مبارکه، از روند پیشرفت این پروژه بازدید و بر تسریع اجرای آن تأکید کرد.

وی گفت: پروژهٔ تغییر نوع برداشت از رودخانه در راستای همکاری و جلب نظر متولیان رودخانه در دستور کار قرار گرفته و پیش‌بینی می‌شود تا ابتدای مهرماه به بهره‌برداری برسد.

در همین خصوص مدیر انرژی و سیالات فولاد مبارکه گفت: این شرکت از سال ۱۳۵۴ قرارداد تأمین آب خطوط تولید را با سازمان آب منطقه‌ای منعقد ساخت و در سال ۱۳۶۵ نیز قبل از راه‌اندازی خطوط تولید، قرارداد مذکور را با دیماند سالانه ۴۰ میلیون مترمکعب تجدید و نهایی کرد.

سیدامیر طباطبائیان اظهار داشت: علی‌رغم افزایش حدود سه برابری تولید فولاد مبارکه نسبت به ظرفیت نامی کارخانه، این شرکت با سرمایه‌گذاری‌های متعدد و به بهره‌برداری رساندن پروژه‌های بهبود، از جمله جمع‌آوری و تصفیهٔ پساب از شهرستان‌های اطراف، تصفیه و بازچرخانی پساب صنعتی، پروژه‌های بهینه‌سازی مصرف در خطوط تولید، تغییر آبیاری غرقابی به قطره‌ای و... تا پایان سال ۱۳۹۸ میزان برداشت از رودخانه را به میزان ۵۰ درصد نسبت به دیماند خود کاهش داده است.

وی با بیان اینکه اجرای پروژهٔ مذکور علی‌رغم همهٔ مشکلات از جمله تغییرات دبی رودخانه و سختی کار در بستر رودخانه، شفاف‌سازی‌های لازم و هماهنگی بین ارگان‌های دولتی در حال اجراست، تصریح کرد: همان‌طور که سیستم‌ها و کنتورهای اندازه‌گیری ثبت می‌کنند، اجرای این پروژه تنها به‌منظور ساماندهی رودخانه در محل آبگیری و در پاسخ به تقاضای متولیان رودخانه انجام شده و هیچ تغییری در میزان برداشت آب شرکت از رودخانه نخواهد داد.

■■■

حمایت از فولاد مبارکه یک ضرورت و وظیفه ملی است

همزمان با شروع به کار دوازدهمین دوره نمایشگاه بین‌المللی متالورژی، فولاد و ریخته‌گری، عباس مقتدایی نماینده مردم اصفهان در مجلس شورای اسلامی در بدو ورود از غرفه گروه فولاد مبارکه بازدید کرد.

وی ضمن اشاره به اهمیت کمک حداکثری به تولیدکنندگان کشور، از تولید فولاد به عنوان یکی از الزامات رونق تولید و پیشرفت کشور نام برد.

مقتدایی ضمن اشاره به تشکیل کمیسیون «جهش تولید» در مجلس شورای اسلامی به منظور مرتفع نمودن مشکلات صنایع کشور، حمایت از شرکت‌های تولید کننده و استراتژیک مانند فولاد مبارکه را به عنوان یک ضرورت و وظیفه ملی برشمرد و افزود: مجلس شورای اسلامی علی رغم مدت کوتاهی که از آغاز به کارش گذشته عزم جدی در جهت تامین منابع و صادرات بیشتر تولید کنندگان از خود نشان داده و در این زمینه آماده همکاری با فولاد مبارکه و دیگر شرکت‌های تولید کننده در کشور است.

خبر

رئیس مجمع نمایندگان استان چهارمحال و بختیاری تصریح کرد:

رفع موانع تولید از مهمترین برنامه‌های مجلس یازدهم است

حجت‌الاسلام دکتر امیرقلی جعفری نماینده مردم شهرستان بروجن در مجلس شورای اسلامی و رئیس مجمع نمایندگان استان چهارمحال و بختیاری به همراه فرماندار و جمعی از مسئولین این شهرستان با حضور در شرکت فولاد مبارکه در جلسه‌ای با مهندس عظیمیان مدیر عامل این شرکت از عملکرد مدیران و کارکنان فولاد مبارکه در مسیر تحقق راهبرد «جهش تولید» تشکر و قدردانی کرد.

وی با اشاره به نقش تولید در رونق اقتصادی کشور از فولاد مبارکه به عنوان صنعت مادر و پیشتاز در عرصه خودکفائی یاد کرد.

رئیس مجمع نمایندگان استان چهارمحال و بختیاری از عملکرد این شرکت در حوزه مسئولیت های اجتماعی به ویژه کمک به استان های اصفهان و چهارمحال و بختیاری قدردانی کرد و گفت: همزمان با شیوع ویروس کرونا حمایت ها این شرکت از بیمارستان هایی که بیماران کرونا را مداوا می کنند و همچنین مساعدت های انجام شده کاهش آلام اقشار آسیب پذیر را به همراه داشته است.

وی در ادامه از فولاد مبارکه به عنوان میدان دار جبهه صنعت کشور یاد کرد و با اشاره به تحریم های اقتصادی دشمنان، نقش واحدهای صنعتی تاثیر گذار در عظمت و سربلندی ایران را ارزشمند ارزیابی کرد.

رئیس مجمع نمایندگان استان چهارمحال و بختیاری در مجلس شورای اسلامی با اشاره به نامگذاری سال جاری به عنوان سال جهش تولید، از برنامه ریزی های مجلس شورای اسلامی در جهت کمک به مراکز تولیدی همچون فولاد مبارکه خبر داد و خاطرنشان کرد: در مجلس یازدهم به دنبال این هستیم که با وضع قوانین مناسب و رفع موانع، روند تولید را سرعت ببخشیم. به همین جهت از مدیریت فولاد مبارکه و سایر صنایع انتظار می رود معضلات موجود که مانع تحقق جهش تولید هستند را مطرح نمایند.

حجت الاسلام دکتر جعفری وضع قوانین و نظارت بر فرایندهایی که موجب کوتاه شدن دست دلالان بر تولید و چرخه اقتصاد می شود را ضروری دانست و تاکید کرد: نمایندگان مجلس شورای اسلامی در راستای وضع قوانینی که موانع تولید را کاهش دهد، آمادگی کامل دارند.

مسعود ملکی فرماندار شهرستان بروجن نیز عملکرد گروه فولاد مبارکه را بسیار مثبت ارزیابی کرد و گفت: شرکت های ورق خودرو و فولاد سفیددشت به عنوان بهترین واحدهای صنعتی استان و مایه امیدواری مردم منطقه هستند.

ملکی ابراز امیدواری کرد با به بهره برداری رسیدن فاز دوم فولادسفیددشت، فرصت های شغلی بیشتری برای نیروهای جوان و کارآمد این استان ایجاد شود.

فرماندار شهرستان بروجن از همکاری فولاد مبارکه در حوزه مسئولیت های اجتماعی قدردانی و خاطر نشان کرد: مساعدت فولاد مبارکه به بیمارستان ها در خرید تجهیزات موردنیاز و مواد ضدعفونی کننده و کمک به اقشار کم درآمد در این شرایط بحرانی بسیار ارزشمند است.

بنابراین گزارش در این جلسه مدیر عامل فولاد مبارکه نیز در گزارشی وضعیت تولید و برنامه های گروه فولاد مبارکه را تشریح کرد.

مهندس عظیمیان با اشاره به اهمیت دو شرکت زیر مجموعه گروه فولاد مبارکه در استان چهارمحال و بختیاری و با بیان این که وجود صنایع مادر از جمله کارخانجات

فولادسازی در هر منطقه اشتغال زایی و رونق اقتصادی را برای مردم به همراه دارند، خاطر نشان کرد: وجود شرکت ورق خودرو چهارمحال و بختیاری به عنوان مدرن ترین واحد تولید ورق های گالوانیزه در کشور برای این استان یک مزیت است.

مدیر عامل گروه فولاد مبارکه در ادامه به تشریح نقش شرکت فولاد سفیددشت چهارمحال و بختیاری دیگر شرکت فعال گروه فولاد مبارکه در این استان پرداخت و افزود: علاوه بر واحد احیا مستقیم این شرکت که در حال حاضر به خوبی در حال تولید است، واحد فولادسازی این شرکت نیز با ۸۴ درصد پیشرفت با سرعت و جدیت هرچه تمامتر در حال تکمیل است و با بهره برداری از آن بدون شک فرصت های شغلی بیشتری برای جوانان استان ایجاد خواهد شد.