

مدیر عامل شرکت فولاد مبارک: آینده‌ای به شدت رقابتی در پیش داریم



مدیر عامل شرکت فولاد مبارک گفت: بازار و شرایطی که صنعت فولاد در آن قرار گرفته، به گونه‌ای است که قیمت محصولات فولادی پایین آمده که البته جنگ روسیه و اوکراین در این امر بی‌تاثیر نبود؛ آینده‌ای به شدت رقابتی در پیش داریم، ضرورت توجه به محصولات کیفی بازارش افزوده بالاتر، از اهمیت بیشتری نسبت به گذشته برخوردار است.

طی این دیدار مدیر عامل شرکت فولاد مبارک که در جلسه کمیته مدیریت این شرکت اظهار داشت: عملکرد ۴ ماهه تولید، راه‌اندازی واحد گاز ذایی و کربن ذایی در مجتمع فولاد سبا و تولید تختال فولادهای الکتریکی، اتفاقات خوب سال جاری بوده که جای تقدیر و تشکر از کارکنان شرکت دارد. وی افزود: چشم‌انداز تولید امسال، عبور از مرز ۱۰ میلیون تن فولاد خام است تا تولید به میزان قابل قبولی محقق شود.

مدیر عامل شرکت فولاد مبارک که تصریح کرد: بازار و شرایطی که صنعت فولاد در آن قرار گرفته، به گونه‌ای است که قیمت محصولات فولادی پایین آمده که البته جنگ روسیه و اوکراین در این امر بی‌تاثیر نبود؛ آینده‌ای به شدت رقابتی در پیش داریم و آنچه که پیش‌بینی می‌شود این است که باید در استراتژی‌های خود بازبینی به عمل آوریم. ضرورت توجه به محصولات کیفی بازارش افزوده بالاتر، از اهمیت بیشتری نسبت به گذشته برخوردار است. طی این دیدار مدیر عامل شرکت فولاد مبارک که در جلسه کمیته مدیریت این شرکت اظهار داشت: عملکرد ۴ ماهه تولید، راه‌اندازی واحد گاز ذایی و کربن ذایی در مجتمع فولاد سبا و تولید تختال فولادهای الکتریکی، اتفاقات خوب سال جاری بوده که جای تقدیر و تشکر از کارکنان شرکت دارد. وی افزود: چشم‌انداز تولید امسال، عبور از مرز ۱۰ میلیون تن فولاد خام است تا تولید به میزان قابل قبولی محقق شود.

حمایت از مشتریان، بخشی از فرهنگ سازمانی فولاد مبارک



طی جلسه‌ای مشترک با حضور مدیر فروش داخلی فولاد مبارک و سندیکی لوله و پروفیل، راهکارهای حمایت حداکثری از مشتریان فولاد مبارک مورد بررسی و تبادل نظر قرار گرفت.

تاجمیر ریاحی، مدیر فروش داخلی فولاد مبارک که در گفتگو با خبرنگار فولاد گفت: طی این جلسه شرایط ایجاد شده در بازار محصولات فولادی تخت و همچنین مشکلاتی که نوسان قیمت‌ها می‌تواند برای مشتریان فولاد مبارک و تمامی شرکت‌های زنجیره فولاد ایجاد کند، مورد بررسی قرار گرفت. در این جلسه همچنین نظرات اعضای سندیکی لوله و پروفیل مبنی بر چالش‌های موجود برای تأمین اعتبار اسنادی و همچنین زبان‌هایی که بابت کاهش قیمت در چند ماه گذشته به این گروه مشتریان فولاد مبارک وارد شده مطرح شد.

به گفته تاجمیر ریاحی انتظار مشتریان لوله و پروفیل از فولاد مبارک که این است که با کاهش عرضه و کنترل قیمت از کاهش بی‌رویه بیشتر قیمت‌ها در شرایط فعلی جلوگیری به عمل آید تا این مشتریان بتوانند ورق‌های خریداری شده خود را با خسارت کمتری به کالای نهایی تبدیل و عرضه نمایند. وی خاطر نشان کرد: بنابراین اظهارات اعضای این سندیکی در صورت تداوم این شرایط بسیاری از شرکت‌های این گروه از مشتریان با خطر ورشکستگی و تعطیلی مواجه خواهند شد، ضمن این که در صورت عدم تأمین اعتبار اسنادی در بانک‌ها مشکلاتی برای فولاد مبارک و عدم خرید از شرکت و سایر زنجیره‌های حوزه به وجود خواهد آمد.

مدیر فروش داخلی فولاد مبارک که تصریح کرد: این شرکت بر اساس فرهنگ سازمانی شکل گرفته در آن تمامی تلاش خود را برای حمایت از مشتریان به کار خواهد گرفت و طی درخواست‌هایی از وزارت صمت تقاضای کاهش عرضه محصولات خود را ۴۰۰ هزار تن به ۲۷۰ هزار تن را نموده است. فولاد مبارک که همچنین تقاضای برداشتن الزامات قبلی بورس کالا جهت کنترل قیمت‌ها تا سقف جهانی را مطرح نموده است تا این امکان حاصل شود که قیمت‌ها روند نزولی کندتری را در بازار داشته باشند. وی تصریح کرد: فولاد مبارک به سندیکی لوله و پروفیل به صورت متفق القول حمایت حداکثری از وزارت صمت را مطرح نموده‌اند و انتظار دارند در راستای حمایت هر چه بیشتر از زنجیره فولاد علاوه بر راهکارهای فوق‌الزاد و راهکارهای فولاد مبارک توسط شرکت‌های خارجی جلوگیری به عمل آید.

رئیس انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان سازه‌های فولادی ایران: فولاد مبارک درک درستی از شرایط بازار و مشتریان داشته است



رئیس انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان سازه‌های فولادی ایران که به همراه جمعی از اعضای هیئت مدیره و کارگزاران این شکل از فولاد مبارک که بازدید می‌نمود در جلسه‌ای با مدیران مدیریت فروش و بازاریابی فولاد مبارک که گفت: فولاد مبارک همواره درک درستی از شرایط بازار و مشتریان خود داشته است. ضیایی با اشاره به معاملات سازنده مابین فولاد مبارک و انجمن، اظهار داشت: نه فقط در این شرایط که با کاهش قیمت‌ها مواجه هستیم، بلکه در همه احوال تلاش کرده‌ایم با گفت‌وگو و تعامل دوطرفه مشکلات را مدیریت و رفع نماییم. در فرهنگ سازمانی فولاد مبارک که این گونه نیست که شرکت فقط منافع خود را مدنظر قرار دهد و نسبت به مشکلات صنایع پائین دست بی‌تفاوت باشد.

وی با تأکید بر این که اگر از یک مرحله به بعد برای اعضای انجمن امکان و توان خرید سلب شود، به یقین تولیدکننده اصلی هم متضرر خواهد شد. گفت: از این رو با گفت‌وگو و ارائه نظرات کارشناسی بین طرفین تلاش خواهیم کرد شرایطی فراهم کنیم تا هم در تولید و فروش و هم در زنجیره مشتریان به مداومت برسیم. ما باید تلاش کنیم با پیش‌بینی‌های اقتصادی کارآمد و درک درست از

تولید، بازار و مشتری به راهکارهایی دست‌یابیم که برای بالادست و پایین دست و رده‌های میانی و امکان و توان خرید سلب شود، به یقین تولیدکننده اصلی هم متضرر خواهد شد. گفت: از این رو با گفت‌وگو و ارائه نظرات کارشناسی بین طرفین تلاش خواهیم کرد شرایطی فراهم کنیم تا هم در تولید و فروش و هم در زنجیره مشتریان به مداومت برسیم. ما باید تلاش کنیم با پیش‌بینی‌های اقتصادی کارآمد و درک درست از

و حرکت به سمت کار جمعی ایجاد شده است. در این راستا انجمن در ذیل اتاق بازرگانی ایران که پارلمان بخش خصوصی است تشکیل شده و اعتقاد ما این است که سرنگاری اقتصاد در کشور از طریق اتاق بازرگانی میسر خواهد بود. باید تصدی‌گری دولت از این طریق کم بشود و اختیارات مخصوصاً اقتصادی به بخش خصوصی آن هم از طریق کانال اتاق بازرگانی ایران و اتاق‌های استانی و شهرستانی تفویض شود. رئیس انجمن تولیدکنندگان و

صادرکنندگان سازه‌های فولادی ایران بایبان این که این انجمن در ایران ۶۰۰ کارخانه تولید سازه فولادی را در زیر گروه خود دارد، ادامه داد: بسیاری از اعضا وظیفه صادرات به کشورهای منطقه را بر عهده دارند. وی از وجود ظرفیت اشتغال حدود ۴۰ تا ۵۰ هزار نفر در این حوزه خبر داد و با اشاره به اهمیت تولید محصولات کیفی در حوزه ساختمان تصریح کرد: انجمن از دیرباز به این

نکته توجه ویژه داشته است. از این رو سال‌هاست که کار صنعت ساختمان و سازه‌های مهندسی شده است و در این راستا همه کارخانه‌های صنایع واحد طراحی و QC بنانهاده شده است. البته باطراحان و جامعه مهندسان مشاور و انجمن علمی سازه‌های فولادی نیز مشارکت داشته و داریم. در همین راستا شرکت فولاد مبارک که نیز برای حضور در کنفرانس آذرماه دعوت به عمل آورده‌ایم.

ضیایی در خصوص نتایج حاصل از جلسه انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان سازه‌های فولادی ایران با مدیران فروش و بازاریابی فولاد مبارک که تصریح کرد: جلسه خوبی بود؛ و مدیران فروش داخلی فولاد مبارک که هوشمندانه و منطقی خواسته‌های اعضای انجمن را شنیدند و مقرر شد راهکارهای ارائه‌شده نهایی و به کار گرفته شود.

**بررسی اعطای اعتبارات بلندمدت تر به مشتریان فولاد مبارک**  
تاجمیر ریاحی مدیر فروش داخلی فولاد مبارک که نیز در خصوص اهمیت نتایج این جلسه گفت: جلسه باهدف بهبود تباط فولاد مبارک و مشتریان سازه‌های فلزی، بهبود معاملات با فولاد مبارک و انجمن سازه‌های فلزی، ارتقاء سطح کیفی محصولات فولاد

مبارک و شناسایی انتظارات مشتریان برگزار شد.

تاجمیر ریاحی از مطرح شدن مباحث مفید و کاربردی در این جلسه خبر داد و گفت: یکی از این موارد استفاده از محصولات کیفی در سازه‌های فلزی بود که در این خصوص تبادل نظر شد و شرکت را بر آن داشت تا راهکارهای مؤثر در حوزه بهبود کیفیت محصول در حوزه سازه‌های فلزی را دنبال و اجرایی نماید تا بدین وسیله سازه‌های مقاوم‌تر و سبک‌تر در جریان احداث بناها به کار گرفته شود. لذا در همین راستا شناسایی نیازها و انتظارات انجمن مطرح شد که امیدواریم فولاد مبارک بتواند این توقعات را به بهترین شکل برآورده نماید.

وی با تأکید بر این که کاهش شدید قیمت‌ها در بازار و دست‌یابی به راهکارهای مناسب برای گذر از این شرایط، اهمیت برقراری تعامل هر چه بیشتر بین فولاد مبارک و انجمن سایر مشتریان را دوچندان نموده است گفت: در پایان این جلسه پیشنهادهای اعطای اعتبارات بلندمدت‌تر به مشتریان فولاد و کاهش عرضه محصولات در بورس کالا مطرح گردید که مقرر شد فولاد مبارک با هماهنگی وزارت صمت این موضوعات را اجرایی نماید.

گفت‌وگو

به رغم سقوط شدید قیمت‌های جهانی فولاد، در فولاد مبارک تحقق یافت؛

حفظ اشتغال و حمایت از مصرف‌کنندگان با مدیریت بازار داخل و تثبیت قیمت فولاد



نیاز به عرضه ۴۰۰ هزار تنی فولاد مبارک که در هر ماه وجود ندارد، به ویژه اینکه بخشی از این عرضه‌ها باید از منابع وارداتی تأمین گردد و در این شرایط به هیچ عنوان به صلاح صنایع کشور و زنجیره فولاد نیست. بر همین اساس لازم است میزان عرضه فولاد مبارک که کاهش یافته و به شرایط اصلاح گردد و عرضه‌های این شرکت در ورق گرم از ۴۰۰ هزار تن کاهش یابند.

آیا برنامهای برای تهاژت اسلب با ورق گرم وجود دارد؟

مدتی است تهاژت اسلب فولادی با ورق فولادی در بازار مطرح گردیده است که این اتفاق به هیچ عنوان در بازار ایران نخواهد افتاد و ضرورتی برای این مهم نیز وجود ندارد، این طرح در زمانی که فولاد مبارک ملزم به عرضه ۴۰۰ هزار تن است، می‌تواند برای جبران کمبود محصول تا این مقدار اجرا گردد اما با کاهش عرضه در بازار و توافق وزارت صمت، معدن و تجارت با عرضه ماهانه ۲۷۰ هزار تنی فولاد مبارک که عملاً ضرورتی برای تهاژت اسلب تا تختال نیست. این طرح در جهت تأمین کسری محصولات فولادی مطرح گردیده که در این شرایط اقتصادی نبوده و ضرورتی برای اجرا نیز ندارد. لازم است تأکید کنیم در حال حاضر هیچ برنامه‌ای برای تهاژت اسلب با کلاف گرم و عرضه در بازار داخلی وجود ندارد و حتی فولاد مبارک اقدامی برای واردات محصولات گرم و عرضه در بازار در دستور کار ندارد و پیگیر اصلاح حجم عرضه تکلیفی در کمیته مدیریت بازار کالاهای پایه است.

تداوم شرایط فعلی و کاهش قیمت چه مشکلاتی را می‌تواند ایجاد کند؟

در صورت تداوم این روند کاهش قیمت‌ها در بازار، با احتمال زیاد در ابتدا شرکت‌های مصرف‌کننده محصولات فولادی در پایین دست زنجیره فولاد با مشکلاتی جهت تأمین مبالغ اعتبارات اسنادی خود روبرو خواهند شد و در حقیقت این شرکت‌ها برای پرداخت اعتبارات اسنادی با چالش روبرو کند که این چالش می‌تواند منجر به تعدیل تولید در کارخانجات پایین دستی و حتی تعدیل نیرو و کاهش اشتغال گردد. در ادامه این مشکل به حلقه‌های بالادستی زنجیره تولید

ادامه روند کاهش قیمت محصولات فولادی از جمله انواع ورق، خریداران این نوع محصولات را با تحمل زیان‌هایی روبرو نموده است و تداوم این روند می‌تواند موجب تعطیلی برخی کارخانجات تولیدکننده و در ادامه به تعدیل فعالیت‌ها و حتی تعدیل نیروی انسانی شاغل در این چرخه شود، بنابراین زنجیره فولاد باید به گونه‌ای مدیریت و حمایت شود که در هیچ‌یک از حلقه‌های آن شاهد از هم گسستگی نباشیم.

طهمورث جوانبخ معاون فروش و بازاریابی فولاد مبارک که، به برخی مشکلات و راهکارهای این حوزه اشاره نموده است که می‌خوانید؛

مدیریت بازار محصولات فولادی از چه نظر اهمیت دارد؟

به طور خلاصه به منظور جلوگیری از تعطیلی کارخانجات و حفظ اشتغال در زنجیره فولاد این امر اجتناب‌ناپذیر است. با توجه به روند نزولی قیمت‌ها در بازار جهانی در چندماه گذشته، در بازار ایران نیز روند کاهش قیمت محصولات فولادی از جمله محصولات تخت در سه‌ماهه گذشته ادامه داشته است. این کاهش قیمت با توجه به تحویل سلف محصولات باعث گردیده خریداران، زمان تحویل محصول با زیان‌هایی روبرو گردند. تداوم این روند می‌تواند موجب تعطیلی برخی کارخانجات تعدیل فعالیت‌ها و در پی آن تعدیل نیرو در آن‌ها شود.

به نظر شما راهکار چیست؟

به منظور جلوگیری از این اتفاق و وارد آمدن مشکلات عدیده به حوزه اشتغال در زنجیره فولاد لازم است بازار محصولات فولادی به ویژه ورق گرم به شکلی مدیریت گردد که کاهش قیمت متوقف گردیده و یا حداقل در دوره زمانی بلندمدت‌تری اتفاق افتد.

در حوزه ورق گرم در بازار ایران فعلاً میزان عرضه محصولات فولاد مبارک چقدر است؟

در شرایط فعلی تقاضای محصولات فولادی کاهش یافته و به نظر می‌رسد دیگر

یادداشت

انتظار می‌رود دولت در زمان دامپینگ، بازار ورق گالوانیزه را مدیریت کند

مر تفسی بلوکی، کارشناس رسانه

ورق گالوانیزه یکی از مهم‌ترین ورق‌های فولادی محسوب می‌شود و عمده مصارف آن در ادوات و تجهیزات کشاورزی، بخش‌هایی از خودرو، مصارف ساختمانی، مصارف و تجهیزات خانگی، وسایل برقی و... است.

این کالای مهم فولادی در ایران و سایر کشورهای تالار بورس می‌شود مورد معامله قرار می‌گیرد. اما در این بین نکته قابل تامل تفاوت قیمت‌های تمام شده این محصول با قیمت آن در بورس ایران است. بورس کالا به عنوان بستری شفاف برای کشف قیمت کالاها در زنجیره تولید از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است؛ اما باید توجه داشت که قیمت کشف شده تا چه میزان می‌تواند بهای تمام شده تولیدکنندگان را پوشش دهد. در حال حاضر کشورهای روسیه و چین با دامپینگ ورق‌های گالوانیزه قیمت‌های خود را کاهش داده و این امر باعث شده این کشورها بازار را در دست گرفته و تولیدکنندگان سایر

کشورها ضربه بخوردند و تولیدکنندگان ایران نیز با سختی به تولید ادامه دهند. قطعاً این دو کشور ایر قدرت با توجه به مازاد تولید و تولید دوبرابری محصولات فولادی در مقایسه با مصرف نیاز داخلی خودشان، برای تصاحب بازارهای جهان سیستم دامپینگ را بر گزیدند؛ اما باید توجه داشت برای کشوری مانند ایران که کیفیت محصولات و میزان مصرف آن با سایر کشورهای رقیب متفاوت است، نباید تنها قیمت بورس جهانی برای فروش محصول مدنظر قرار دهد. موضوع تحریم و مشکلات ناشی از آن تأثیر مستقیم و غیرمستقیم در این صنعت دارد؛ اما دولت می‌تواند همانند برخی صنایع با تعرفه گذاری باعث شود تا این صنعت در دامپینگ چین و روسیه و مشکلات تحریم، کمترین آسیب را ببیند. در این بین بورس کالا بدون توجه به دلیل قیمت‌گذاری ورق‌های گالوانیزه در دنیا، نرخ خرید و فروش این محصول را اعلام می‌کند. اما باید توجه داشت که ورق‌های گالوانیزه چین و روسیه از لحاظ کیفیت، قابل مقایسه با محصولات ایران نیست.

از سویی، ایران ورق‌ها را با جرم پوشش دار متناسب با نیاز مشتریان تولید می‌کند. این در حالی است که قیمت جهانی ورق‌های گالوانیزه با توجه به حداقل پوشش قیمت‌گذاری می‌شود. استفاده از جرم پوشش استاندارد با سفارش مشتری باعث می‌شود بهای تمام شده محصول ایرانی نسبت به محصولات مشابه خارجی با جرم پوشش ضعیف‌تر، حدود ۲ تا ۳ هزار تومان افزایش پیدا کند. از سویی دیگر عرضه محصولات در ایران بر اساس پایه ضخامت ۰.۶ است در صورتی که عرضه محصولات در بولتن‌های خارجی بر اساس پایه ضخامت ۱ میلی‌متر کشف قیمت می‌شود که این امر یک هزار تومان (۲۳ دلار بر تن) اختلاف قیمت ایجاد می‌کند. این تفاوت قیمت در تناژ بالا تأثیر بسیاری در فروش محصولات و میزان نقدینگی یک شرکت خواهد داشت. در مجموع انتظار می‌رود بورس در روند قیمت‌گذاری تجدید نظر کند تا قیمت واقعی کشف شود. زیرا ادامه یافتن این وضعیت باعث ورشکستگی تولیدکنندگان



داخلی خواهد شد. در شرایطی که کشور با تحریم و مشکلات اقتصادی همراه است، تعطیلی و ورشکستگی تولیدکنندگان تبعاتی همچون بیکاری، مشکلات اجتماعی و... را در پی خواهد داشت. قطعاً در سالی که مین به شعار «تولید؛ دانش‌بنیان، اشتغال‌آفرین» جایز نیست که شرایط برای تولیدکنندگان سخت و آمار بیکاری افزایش پیدا کند.