

صادرات میلگرد

در مرکز آهن

۰۳۱ ۳۵۱۵۵



 @Markazeahan



صادرات میلگرد به عراق ، ترکیه ، گرجستان و اروپا | مرکز آهن

<https://www.markazeahan.com>

پایگاه خبری تحلیل فولاد مرکز آهن

اصفهان- خیابان امام خمینی- چهار راه شریف- مجتمع الماس- طبقه 5- واحد 515 | مرکز آهن

میلگرد صادراتی اصفهان

اگر به دنبال روش های صادرات میلگرد به کشورهای همسایه اعم از ترکیه، گرجستان و عراق ، ممنوعیت های صادراتی، کارخانجات صادرکننده محصولات فولادی، تعرفه صادرات ، شرایط و سایر اطلاعات در خصوص صادرات این محصول هستید با ما همراه باشید.

هدف واحد صادرات میلگرد در مرکز آهن عرضه و فروش محصول تولیدی کارخانجات داخلی در بازارهای جهانی و معرفی این شرکت ها در سطح جهانی می باشد. در واقع تیم صادراتی این مجموعه توانایی صادرات میلگرد و سایر محصولات فولادی به کشورهای همسایه را دارد. لازم به ذکر است که صادرات این محصول دارای پیچیدگی های زیادی بوده و نیازمند تیم تخصصی و حرفه ای می باشد خصوصا اینکه عواملی همچون اقتصاد، سیاست و همچنین قیمت میلگرد بر روند صادراتی این محصول تاثیر بسزایی دارد. کارشناسان مرکز آهن همواره در تلاش هستند تا در شرایط بحرانی و با وجود تغییرات در شرایط سیاسی و اقتصادی به گونه ای عمل کنند تا کمترین خدشه به روند صادرات این محصول وارد گردد. در ادامه قدم به قدم شما را با شرایط صادرات این محصول آشنا خواهیم کرد.

شرکت صادرات میلگرد

دریافت سفارش:

اولین قدم برای شرکت صادرات میلگرد ، دریافت سفارش مشتری و مشخصات فنی محصول می باشد. پس از توافق بر سر قیمت میلگرد درخواستی سفارش در سیستم ثبت گردیده و تیم صادراتی اقدام به استعلام قیمت میلگرد صادراتی ایران از کارخانه های تولیدی براساس مشخصات فنی میلگرد درخواستی مشتری می کند. پس از یافتن میلگرد با مشخصات درخواستی ، ارائه قیمت صورت می گیرد.

صدور پیش فاکتور:

پس از دریافت سفارش، جهت آشنایی خریدار با نوع کالا و تولیدکننده آن، تیم صادراتی موظف به صدور پیش فاکتور و تحویل آن به مشتری می باشد. لازم به ذکر است این پیش فاکتورها به زبان انگلیسی می باشد.

بسته بندی و آماده سازی:

در این مرحله پس از خریداری میلگرد سفارش شده، این محصول بسته بندی شده و به یکی از شیوه های دریایی، زمینی و هوایی ارسال می گردد.

مشخص کردن بهای گمرکی کالا:

در ابتدا لازم است با اصطلاح CIF آشنا شوید. این اصطلاح مخفف اصطلاح Cost, Insurance and Freight می باشد. سیف به هزینه ، بیمه و کرایه حمل تا مقصد گفته می شود. این اصطلاح مخصوص حمل دریایی می باشد. کالا وقتی از روی نرده کشتی بارگیری می شود مسئولیت فروشنده خاتمه میابد. هزینه حمل و بیمه با فروشنده است، عقد قرارداد حمل و بیمه نیز با فروشنده است.

دریافت مجوز صادرات کالا از ارگان های مربوطه:

تیم صادرکننده موظف است تا تمامی مجوزهای لازم را از سازمان هایی از جمله صنعت، معدن، تجارت و دیگر سازمان هایی که در صادرات محصولات نقش دارند کسب کند.

اضهار کالای صادراتی به گمرک:

پس از طی مراحل ذکر شده در بالا، تیم صادرکننده موظف است تا میلگرد را به گمرک حمل کرده و اظهار نامه صادراتی را از آن سازمان دریافت نماید.

بیمه کردن کالا و قرار داد با حامل:

تیم صادرکننده موظف است پیش از رسیدن به مرحله کنونی با یکی از شرکت های حمل و نقل معتبر قرارداد ببندد. همچنین در این مرحله بیمه نمودن کالای صادراتی نیز لازم می باشد.

دریافت گواهی بازرسی:

در این مرحله مشتری و فروشنده بایستی با یکی از شرکت های فعال در زمینه بازرسی کالا قرارداد بسته تا گواهی بازرسی دریافت نمایند.

اخذ گواهی مبدا و صدور فاکتور فروش:

فاکتور فروش میلگرد صادراتی در این مرحله صادر گردیده و اتاق بازرگانی میلگرد مورد نظر را صادر می نماید.

صدور کالا:

صدور محصول مرحله پایانی بوده که پس از آن بارگیری شروع می گردد.

بنابراین لازم است صادرکنندگان و خریداران محترم در هنگام معامله به تمامی موارد ذکر شده در بالا توجه نمایند. در ادامه قصد داریم به بررسی سه کشور مهم که بیشترین آمار صادرات میلگرد از ایران را به خود اختصاص داده اند بپردازیم:

صادرات میلگرد به ترکیه

در سال های اخیر ترکیه به یکی از مشتریان ثابت و فعال میلگرد ایران تبدیل شده است. در حال حاضر حدود 45 نوع کالا به کشور ترکیه از طریق ایران صادر می گردد. اصلی ترین کالاهای صادراتی به این کشور نفت، محصولات فولادی اعم از شمش، سنگ آهن و میلگرد می باشد. این کشور در زمره کشورهای پیشرو در زمینه توسعه تجارت منطقه بوده و به عنوان ششمین بازار صادراتی ایران شناخته می شود. نکته مهمی که بایستی در صادرات میلگرد و سایر محصولات به کشور ترکیه در نظر داشته باشید این است که پیش از شروع صادرات در جهت آشنایی کامل با اقتصاد این کشور بکوشید.

باید توجه داشته باشید که قیمت ها در این کشور چندان واقعی نبوده و صادرکنندگان نباید ملاک صادرات خود را قیمت های رایج در بازار این کشور قرار دهند. نکته دیگری که لازم است در خصوص صادرات به این کشور بدانید شرایط خاص و بسیار سنگین مالیات در این کشور بوده که به صورت ماهیانه دریافت می گردد. مشکل مالیاتی یکی از معضلات بزرگ صادرکنندگان میلگرد به کشور ترکیه می باشد. بنابراین لازم است پیش از شروع تجارت در خصوص این مشکل با متخصصان حرفه ای صادرات مشاوره کنید.

صادرات میلگرد به عراق

طی سال های اخیر عراق به یکی از مقاصد مهم صادرات میلگرد از کشور ایران تبدیل شده است. مهم ترین صادرکنندگان کالا به کشور عراق به ترتیب ترکیه، چین، ایران و آمریکای جنوبی می باشند. پس از سیمان، آهن آلات یکی از محصولات مهم صادراتی به این کشور است. تعرفه گمرک این کشور نیز در حدود صفر تا 5 درصد اعلام شده است. نکته مهمی که در صادرات میلگرد بایستی مد نظر داشته باشید کیفیت کالای صادراتی می باشد. در سال های اخیر کیفیت محصولات صادرشده به این کشورها کاهش یافته از این رو بازار صادراتی نیز کم رونق شده است.

برخی تصور می کنند با توجه به تحریم های ایجاد شده ممکن است میزان صادرات به این کشورها کاهش یابد ، ولی باید توجه داشته باشید که صادرکنندگان فعال ایرانی همچنان به فعالیت های خود ادامه داده و پس از شناسایی نیاز بازار کشورهای همسایه به صادرات میلگرد ادامه خواهند داد. لازم به ذکر است با توجه به شرایط

سیاسی ایجاد شده در کشور صادرکنندگان با مشکلاتی مواجهند ولی با مشاوره تیم حرفه ای در خصوص صادرات می توان چالش های پیش رو را به حداقل رسانید.

صادرات میلگرد به گرجستان

گرجستان همواره یکی از مقاصد صادراتی مورد توجه بازرگانان ایرانی بوده است. با این حال آمار منتشر شده از حجم مبادلات بین این دو کشور نشان می دهد که ایران جزو شرکای تجاری گرجستان محسوب نمی شود. مهمترین علت این امر را می توان عدم آشنایی صادرکنندگان با محصولات این کشور و شرایط صادراتی دانست. مصالح ساختمانی اعم از میلگرد از مهمترین محصولات صادراتی به گرجستان می باشد با این حال آمار منتشر شده نشان دهنده حجم کم مبادلات این کالا میان دو کشور است هرچند که تولیدکنندگان ایرانی پتانسیل بالاتری در خصوص تجارت با کشورهای همسایه دارند.

گرجستان سرزمین فرصت ها به حساب می آید و شما عزیزان می توانید به راحتی و توسط متخصصان صادراتی کالای خود را به این کشور صادر کنید. هرچند بازار این کشور کوچک بوده و به زودی امکان اشباع آن می باشد ولی با برنامه ریزی هدفمند و شناسایی میزان نیاز این بازار می توان از سود مطلوبی برخوردار شد. مرکز آهن با شناخت نیاز بازار گرجستان سعی در صادرات میلگرد با بهترین کیفیت به خریداران عزیز در این کشور دارد.

با در نظر گرفتن تمامی مشکلات ناشی از تحریم ها و چالش های پیش رو، شرکت مرکز آهن با سال ها تجربه در امر بازرگانی، آماده همکاری با تجار و سرمایه گذاران در امور صادرات میلگرد به ترکیه، عراق و گرجستان دارد. امید است که بتوانیم تجربه ای لذت بخش را برای شما عزیزان رقم بزنیم.

در ادامه به بررسی برخی عواملی که ممکن است بر روند صادرات فولاد تاثیرگذار باشد می پردازیم. با در نظر گرفتن این شرایط و بررسی آن ها پیش از شروع صادرات، می توان مشکلات موجود در این راه را به حداقل رساند.

عوامل موثر بر روند صادرات فولاد

صادرات میلگرد و چگونگی روند آن بستگی به اوضاع اقتصادی، حوادث و جریانات سیاسی، رقابت سایر مواد جانشین و بالاخره سطح قیمت فولاد دارد.

عوامل اقتصادی

وضعیت اقتصادی هر کشور و به طور کلی اوضاع اقتصادی جهان، تاثیر عمده ای بر سطح تقاضای داخلی و خارجی فولاد گذاشته و در نتیجه بر چگونگی صادرات میلگرد در ممالک صادر کننده تاثیر مهمی دارد.

در کشورهای سرمایه داری، به دلیل بروز نوسانات اقتصادی و جایگزینی متناوب بهبود و رکود اقتصادی، کل مجموعه اقتصاد دستخوش دگرگونی های اساسی و ادواری است. در هنگام اوج فعالیت های اقتصادی، سطح تقاضا برای کالاها و خدمات به قدری بالا است که ممکن است کمبود عرضه نیز پدیدار گردد. اما در زمان رکود فعالیت های اقتصادی، مازاد عرضه خود بزرگ ترین مانع بر سر راه شروع بهبود اقتصادی است.

صادرات فولاد نیز در این کشورها، دستخوش چنین تغییراتی است. افزایش و یا کاهش میزان صادرات فولاد، بستگی زیادی به چگونگی سطح تقاضای موثر برای آن دارد و سطح تقاضای موثر نیز خود تابعی از چگونگی وضعیت اقتصادی می باشد.

عوامل سیاسی

از دیگر عوامل موثر بر روند صادرات میلگرد، حوادث و جریانهای سیاسی است. البته این جریانها در اغلب موارد با بار اقتصادی نیز همراه می باشد. بحران های سیاسی منطقه ای و بین المللی، شتاب روز افزون مسابقات تسلیحاتی و در نتیجه افزایش تولید انواع سلاح های جدید نیز می تواند عاملی نیرومند در جهت افزایش میزان تولید و صادرات فولاد باشند.

حوادث و جریانهای سیاسی اگرچه بر روند صادرات میلگرد موثر هستند، ولی به دلیل عدم امکان پیش بینی آن ها به همان صورتی که سایر عوامل قابل پیش بینی می باشند، کمتر مورد توجه قرار گرفته و در اکثر موارد در پیش گیری ها به حساب نمی آیند.

کالاهای جانشین

گرچه مواد جانشین فولاد، تاثیری آتی بر میزان صادرات فولاد نمی گذارند، معذک می توانند در بلند مدت منشاء اثر مهمی باشند. با گذشت زمان و پیشرفت علم و تکنولوژی، امکانات جدیدی برای تولید انواع فرآورده های جدید پتروشیمی فراهم می گردد که نه تنها مقاوم تر بوده و از قابلیت شکل پذیری بیشتری برخوردار هستند بلکه از نظر میزان فرسایش و طرق به کارگیری نیز در مقام مقایسه دارای امتیازات نسبی بیشتری با فولاد می باشند. امروزه پلاستیک و آلومینیوم توانسته اند در بخش های مختلف صنعتی، در حیطه عمل و کاربرد فولاد نفوذ کرده و مورد استفاده قرار می گیرند.

سطح قیمت ها

سطح قیمت میلگرد نیز یکی از عوامل موثر بر میزان صادرات آن می باشد. از جمله عواملی که سبب افزایش میزان صادرات فولاد کشورهایی چون ژاپن و ممالک عضو بازار مشترک به بازارهای داخلی آمریکا گردیده همانا پایین بودن سطح قیمت فرآورده های صادر شده نسبت به سطح قیمت تولیدات داخلی آمریکا بوده است.

برقراری تعرفه های حمایتی، سهمیه های صادراتی، سیاست های ضد دامپینگ و مقابله با پرداخت سوبسیدهای دولتی، به خاطر جلوگیری از گسترش این روند می باشد.

بنابراین می توان به اهمیت و نقش قیمت در جذب بازارهای خارجی پی برد. حتی کشوری چون ژاپن با وجود برخورداری از آخرین تکنولوژی تولید، سطح بسیار بالای کارایی و راندمان تولیدی، افزایش مداوم سرمایه گذاری ها جهت بالا بردن خاصیت رقابت پذیری فرآورده های خود، نتوانسته است از افزایش میزان صادرات فولاد کشورهایی چون کره جنوبی و تایوان در امان بماند و در نتیجه سهمی از بازارهای داخلی و خارجی خود را از دست داده است.

تغییرات نرخ ارز نیز می تواند تاثیر مهمی بر روی سطح قیمت فرآورده های فولاد و در نتیجه صادرات آن ها داشته باشد. بالا بودن ارزش دلار نسبت به سایر ارزهای مهم اروپایی، خود یکی از دلایل افزایش صادرات فولاد کشورهای اروپایی به آمریکا بوده است. بالا بودن ارزش دلار نسبت به مارک آلمان غربی و یین ژاپن، از طرفی سبب تشویق صادرکنندگان فولاد این کشورها به افزایش میزان صادرات فولاد خود به بازارهای داخلی آمریکا گردیده و از طرف دیگر، قدرت رقابت را از تولیدکنندگان داخلی آمریکا سلب کرده است و بالعکس

در ادامه به بررسی آمار صادرات آهن آلات ایران طی سال های اخیر و مهمترین صادرکنندگان این کشور خواهیم پرداخت.

ساختار تجارت ایران و مقایسه با جهان (سهم صادرات هر محصول به کل صادرات فولاد)

در جهان صادرات محصولات تخت بیشترین سهم و صادرات فولاد خام کمترین سهم را به خود اختصاص داده است. در ایران برخلاف جهان ، سهم صادرات فولاد خام بیش از سایر محصولات می باشد. این سهم در طول زمان افزایش یافته است. به گونه ای که بیش از 60 درصد صادرات ایران در فولاد متعلق به فولاد خام بوده است.

سهم صادرات به تولید

در جهان تنها 3 درصد تولید فولاد خام صادر می شود، در حالی که در ایران سهم صادرات فولاد خام به تولید این محصول 31 درصد می باشد.

در جهان بیش از 30 درصد تولید محصولات تخت صادر می شود در حالی که در ایران این سهم 9 درصد می باشد. بنابراین ساختار تجارت ایران در مقایسه با ساختار جهانی تجارت متفاوت است.

تجارت فولاد و محصولات فولادی

سال 1396 دومین سال متوالی است که در صنعت فولاد صادرات بر واردات کشور پیشی گرفته است.

صادرات محصولات فولادی

چالش های و ممنوعیت های صادرات فولاد در ایران، آیا در شرایط فعلی صادرات سودمند است؟

به گفته کارشناسان بازار فولاد آن چه واضح است این است که تحریم ها اثر طولانی نخواهد داشت و تاثیر آن نهایتاً 6 تا 9 ماه خواهد بود و علاوه بر ایران، این تحریم ها آمریکا را نیز خسته می کند چون بعضاً برای آمریکا حکم شمشیر دو لبه را دارد.

در شرایط فعلی آنچه که می تواند کشور را از بحران نجات دهد صادرات است. اگر چه مسئولان کاهش ارزش ریال را به نفع صادرات عنوان می کنند اما در واقع چنین نیست چرا که کشورهای نظیر ژاپن، چین یا کره جنوبی که به دنبال توسعه صادرات هستند به صورت کنترل شده ارزش پول خود را کاهش می دهند تا سهم بیشتری از بازار را به دست آورند اما در ایران این کار بصورت دستوری، هیجانی و بدون هیچگونه کنترلی صورت می گیرد. این عدم کنترل علی رغم اینکه تاثیر مثبت روانی در جهت توسعه صادرات نداشته بلکه نتیجه عکس داشته و منجر به رکود می شود.

تحریم بیش از اینکه واردات کشور را تحت الشعاع قرار دهد، صادرات را با چالش مواجه می کند. به علت بحرانی که در حمل دریایی ایجاد شده و روز به روز بدتر می شود موضوع بارگیری، حمل و تخلیه در مقصد و به عبارتی CFR به یک معضل تبدیل شده است. از سوی دیگر باید دقت داشت که در این شرایط صادرات کالا با ارزش افزوده بالاتر به علت افزایش قیمت حمل دریایی به این شرط که بازار آن موجود باشد، در اولویت است.

بهترین کشور برای صادرات میلگرد در حال حاضر

بیشترین صادرات بخش معدن و صنایع بالا دستی به چین بوده و قطعاً چین ایران را فراموش نخواهد کرد اما حتماً به دنبال امتیازگیری از ایران است. باید به فکر بازارهای جایگزین برای سنگ آهن، کنسانتره، گندله، بیلت

و بلوم، سیمان و کلینکر و غیره بود که خاور دور بهترین گزینه برای صادرات است. از میان کشورهای خاور دور شامل کشورهای تایلند، تایوان، اندونزی، مالزی، سنگاپور، هنگ کنگ و فیلیپین نیز بهترین گزینه مالزی است چراکه نخست وزیر این کشور آقای مهاتیر محمد که به تازگی مجدداً به نخست وزیری رسیده است اعلام کرده روابط خود با ایران را ادامه خواهد داد.

دومین کشوری که می تواند گذرگاه و حیاط خلوت ایران باشد ترکیه است چرا که ایران و ترکیه مرز زمینی داشته و می توان با یک سیاست درست حتی مواد اولیه و تجهیزات را از طریق این کشور تامین نماییم و یا صادرات انجام دهیم. امکان ارتباط ایران با سایر کشورها از جمله عمان و امارات نیز تا حدودی کم رنگ است. کشورهای اروپایی نیز چنانچه مایل برقراری ارتباط مالی با ایران باشند سعی خواهند کرد در قبال واردات نفت از ایران به ایران خدمات و کالا بدهند و حق انتخاب با ما نیست و مجبور به خرید از آنها هستیم.

بنابراین در شرایط فعلی با توجه به مسائل حمل دریایی، صادرات محصولات معدنی خیلی سخت است و باید مقوله حمل زمینی با کشورهای همسایه را ادامه دهیم. ترکیه به عنوان کریدور ارتباط به اروپا و عراق و افغانستان گزینه های خوبی برای صادرات هستند.

مالزی به واسطه جایگاه خوبی که در خاور دور دارد مناسب است و این کشور علاقمند است از ایران کلینکر، سنگ آهن و بیلت بخرد. پس باید مارکتینگ خوبی روی این بازارها صورت گیرد. به قول الهی این تحریم ها سربلند بیرون خواهیم آمد. جامعه جهانی ایران را تحسین خواهد کرد چنانچه از این شرایط پیروز بیرون بیابیم.