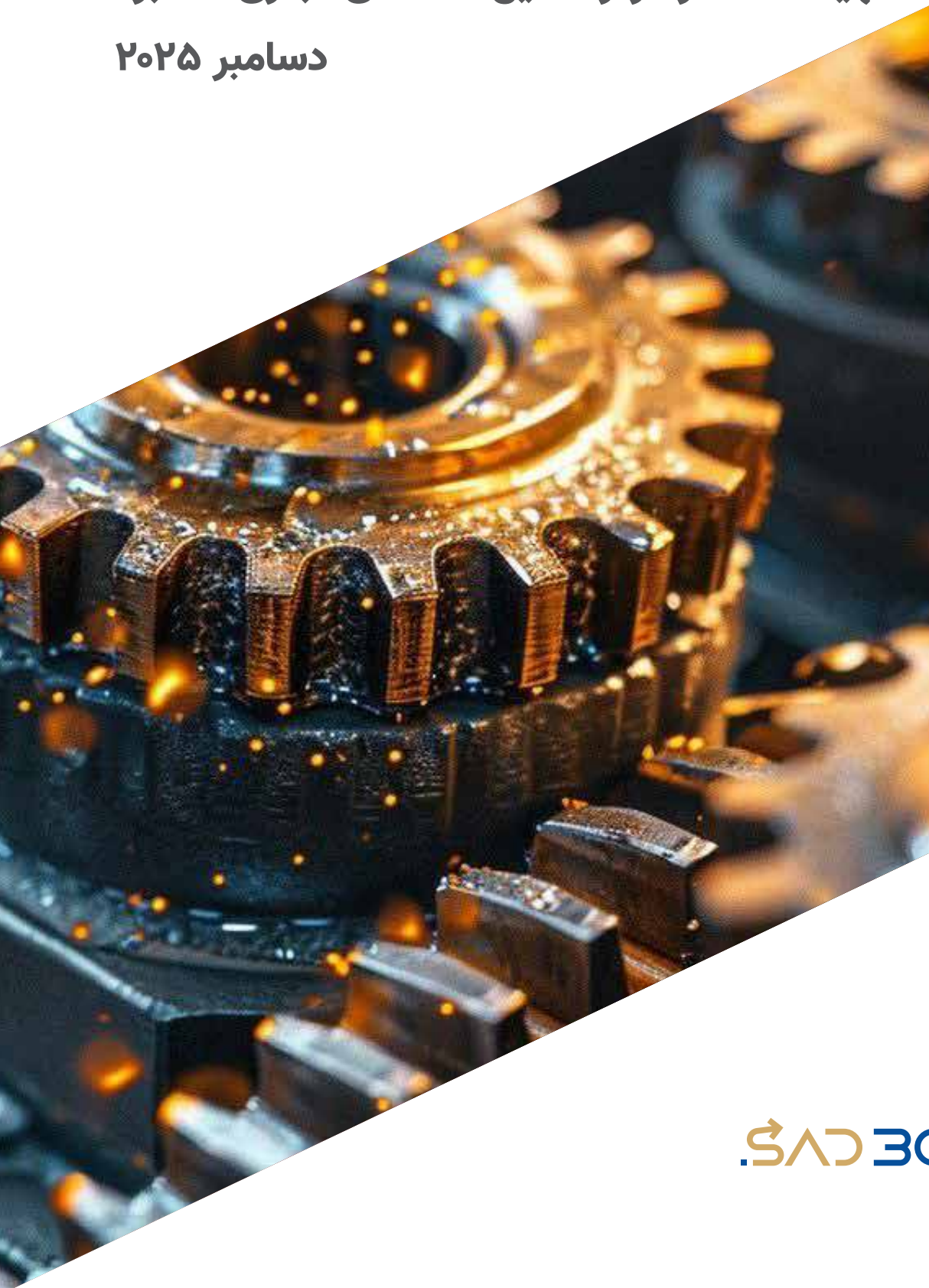


گزارش جامع تحلیلی تجارت صنعت چدن و فولاد ایران

(نه ماهه اول ۲۰۲۵-۲۰۱۹)

تهیه شده در مرکز تحلیل داده‌های تجاری صادبرد

دسامبر ۲۰۲۵



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

مقدمه

در محیط پویای اقتصادی و تجاری امروز، تصمیم‌گیری مبتنی بر داده دیگر یک مزیت محسوب نمی‌شود، بلکه یک ضرورت استراتژیک است. موفقیت فعالان اقتصادی از تولیدکنندگان و صادرکنندگان گرفته تا سرمایه‌گذاران به شدت به درک دقیق و به موقع از جریان‌های واقعی بازار و الگوهای تجاری وابسته است. متأسفانه یکی از چالش‌های اساسی در فضای کسب‌وکار، فقدان اطلاعات تحلیلی و کاربردی مفید است. دسترسی محدود به داده‌های خام تجاری و عدم وجود تجزیه و تحلیل‌های منسجم، باعث می‌شود تصمیم‌گیری‌ها اغلب بر مبنای حدس و گمان یا تجربیات شخصی ناقص صورت پذیرد. تبعات نبود چنین اطلاعاتی بسیار گسترده است. از تخصیص غیر بهینه منابع و هدررفت سرمایه در تولید کالاهایی که تقاضای خارجی ندارند تا ناتوانی در شناسایی به موقع بازارهای هدف جدید یا پیش‌بینی ریسک‌های وارداتی. این گزارش با هدف پر کردن این شکاف اطلاعاتی و تبدیل داده‌های خام به بینش‌های عملیاتی تدوین شده است تا بستر لازم برای اتخاذ تصمیمات آگاهانه و تقویت موضع رقابتی کسب و کارها در عرصه‌های ملی و بین‌المللی فراهم گردد.



صادبرد؛

از داده تا راهبرد

این گزارش صرفاً جهت اطلاع‌رسانی و تحلیل روندهای بازار تهیه شده و نباید به عنوان توصیه مستقیم سرمایه‌گذاری تلقی گردد. داده‌های خام از گمرک ج.ا.ا و منابع معتبر بین‌المللی استخراج شده‌اند.





داده‌ها را به تصمیم‌های هوشمند صادراتی تبدیل کنید

در یک نگاه (۹ ماهه ۲۰۲۵) 

وضعیت کلی بازار/حجم تجارت (تا پایان
۲۰۲۵-Q۳)/تراز تجاری/بازیگران کلیدی
(شرکای تجاری)

تحلیل روند تجاری 

تحلیل سالانه صادرات/تحلیل سالانه واردات

تحلیل فصلی و ماهانه 

الگوی فصلی صادرات/الگوی فصلی واردات

تحلیل قیمت و ارزش‌گذاری 

سقوط به منطقه خطر/هزینه های گزاف تکنولوژی

تحلیل ترکیب محصولات 

صادرات / واردات

تحلیل شرکای تجاری 

جغرافیای صادرات / جغرافیای واردات

پیکرنگاه



در یک نگاه

وضعیت کلی بازار

بازار در وضعیت «فروش انرژی و منابع خام در قبال خرید تکنولوژی» قرار دارد. صنعت فولاد با چالش «کاهش ارزش واحد صادراتی» (سقوط به ۴۱۳ دلار/تن) و «افزایش هزینه‌های تولید» مواجه است.

حجم تجارت (۹ ماهه-۲۰۲۵)

- صادرات: حدود ۴.۴ میلیارد دلار
- واردات: حدود ۱ میلیارد دلار

تراز تجاری

مثبت (+). حجم صادرات همچنان به میزان قابل توجهی (حدود ۲.۵ تا ۳ برابر) بیشتر از واردات است.

بازیگران کلیدی (شرکای تجاری)

- صادرات: عراق، چین، امارات، عمان
- واردات: چین، امارات، ترکیه

تحليل روند تجاری؛

تحليل سالانه صادرات

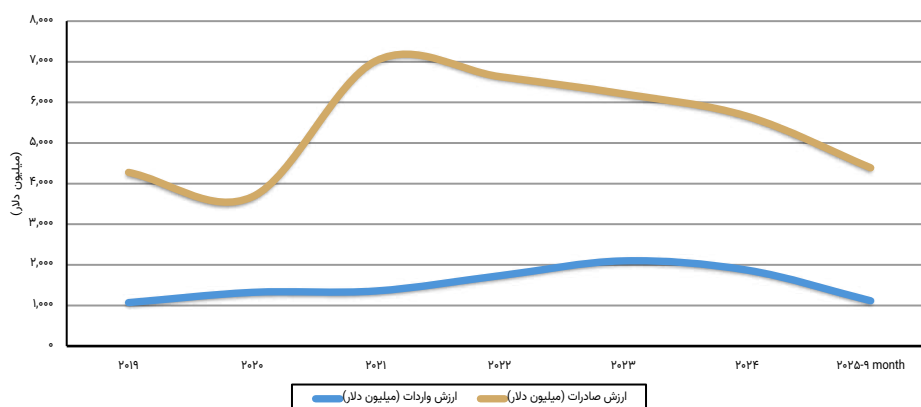
تحليل سالانه واردات

روند صادرات

منحنی طلایی: صادرات

- دوره رکود (۲۰۲۰-۲۰۲۱): نمودار با سطحی پایین (حدود ۴ میلیارد دلار) شروع می‌شود و در ۲۰۲۰ حتی افت می‌کند. این دوره منطبق با اوج‌گیری تحریم‌های ثانویه آمریکا علیه صنعت فولاد ایران و شروع همه‌گیری کووید-۱۹ است که تقاضای جهانی را سرکوب کرد.
- دوره جهش بزرگ (۲۰۲۱): شاهد صعود نمودار هستیم که قله تاریخی ۷ میلیارد دلار را فتح می‌کند.
- این جهش نتیجه همزمانی چند عامل بود:
- (۱) بهبود اقتصاد جهانی پس از کرونا و افزایش تقاضا، (۲) افزایش شدید قیمت‌های جهانی کامودیتی‌ها و فولاد، (۳) بهره‌برداری از طرح‌های توسعه‌ای صنعت فولاد ایران که در سال‌های قبل سرمایه‌گذاری شده بودند.

روند سالانه صادرات و واردات چدن و فولاد



- دوره فرسایش (۲۰۲۲ تا ۲۰۲۵): پس از قله ۲۰۲۱، نمودار وارد یک شیب نزولی ملایم اما پیوسته می‌شود. این نگران‌کننده‌ترین بخش نمودار است. با وجود اینکه حجم صادرات تغییر چشمگیری نکرده، اما «ارزش» در حال کاهش است. این یعنی ایران در حال فروش کالای خود با قیمت ارزان‌تر است (دامپینگ اجباری ناشی از تحریم یا کاهش قیمت‌های جهانی).
- نکته ۲۰۲۵: انتهای خط زرد برای ۹ ماهه ۲۰۲۵ نشان می‌دهد اگر همین روند ادامه یابد، کل سال ۲۰۲۵ کمی پایین‌تر یا برابر با ۲۰۲۴ بسته می‌شود و خبری از بازگشت به دوران طلایی ۲۰۲۱ نیست.

منحنی آبی: واردات

- ثبات نسبی: برخلاف صادرات که نوسانات شدید سینوسی دارد، واردات یک خط تقریباً صاف با شیب بسیار ملایم صعودی تا سال ۲۰۲۳ است.
- این نشان می‌دهد نیاز صنایع داخلی ایران (خودروسازی، لوازم خانگی و...) به فولادهای خاص وارداتی، یک «نیاز سخت» است که تغییرات قیمت جهانی یا تحریم‌ها تأثیر زیادی روی حجم آن نمی‌گذارد. صنایع مجبورند این کالاها را تأمین کنند.
- همگرایی در انتها: در سال ۲۰۲۴ و ۲۰۲۵، فاصله بین خط زرد و آبی در حال کم شدن است. این کاهش «تراز تجاری مثبت» زنگ خطری برای سیاست‌گذاران است که ارزش‌آوری خالص این صنعت رو به کاهش است.

تحليل فصلي و ماهانه؛

الگوی فصلي صادرات

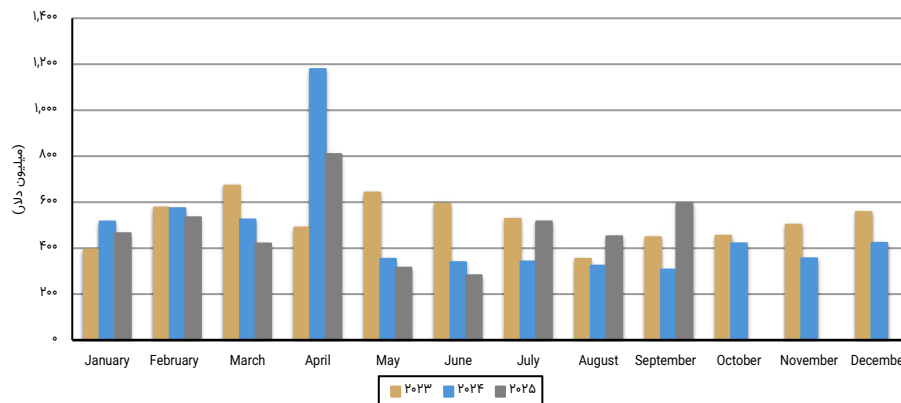
الگوی فصلي واردات

تحلیل فصلی و ماهانه

الگوی فصلی صادرات

- بارزترین ویژگی این نمودار، ستون‌های سر به فلک کشیده در ماه April (فروردین-اردیبهشت) است.
- در آوریل ۲۰۲۴ صادرات به رقم خیره‌کننده نزدیک به ۱۲۰۰ میلیون دلار رسیده است. در آوریل ۲۰۲۵ نیز با حدود ۸۰۰ میلیون دلار، بلندترین ستون سال را شاهد هستیم.
- **تحلیل علت:** این جهش ناشی از «تخلیه انبارها پس از تعطیلات نوروز» است. در ماه مارچ (اسفند) به دلیل ترافیک پایان سال و در نیمه اول آوریل (فروردین) به دلیل تعطیلات، پروسه گمرکی کند می‌شود. با بازگشایی کامل سیستم اداری و گمرکی در اواسط آوریل، حجم عظیمی از کالاهای دیپو شده اظهار و صادر می‌شوند که باعث ثبت این جهش آماری می‌شود.
- **به ماه‌های May, June و July (خرداد تا مرداد) دقت کنید:**
- پس از اوج آوریل، صادرات در ماه May و June سال ۲۰۲۵ به شدت سقوط می‌کند (به زیر ۳۰۰ میلیون دلار در ژوئن می‌رسد).
- **تحلیل علت:** این دقیقاً منطبق با شروع فصل گرما و ابلاغیه‌های «محدودیت مصرف برق» به صنایع فولادی است. کاهش تولید در کوره‌های قوس الکتریکی بلافاصله خود را در کاهش صادرات ماه بعد نشان می‌دهد.
- **استثنای ۲۰۲۳:** در سال ۲۰۲۳ (میله‌های زرد)، ثبات بیشتری در تابستان دیده می‌شود که نشان‌دهنده مدیریت بهتر انرژی یا تقاضای قوی‌تر در آن سال بوده است. اما در ۲۰۲۴ و ۲۰۲۵، افت تابستانی محسوس‌تر است.

روند ماهانه صادرات چدن و فولاد در سه سال اخیر



وضعیت ۹ ماهه سال جاری میلادی (۲۰۲۵) نوسانات نگران‌کننده‌ای دارد:

- شروع متوسط: ژانویه و فوریه در حد نرمال (حدود ۴۵۰-۵۰۰ میلیون دلار).
- افت شدید میانه سال: در ماه ژوئن (June) صادرات ۲۰۲۵ به کمترین حد خود در سه سال اخیر رسیده است (کمتر از ۳۰۰ میلیون دلار). این زنگ خطری جدی بود.
- بازگشت امیدواری در اواخر تابستان: نکته بسیار مثبت نمودار، ستون‌های خاکستری ماه‌های August و September است. برخلاف سال‌های قبل که در شهریور و مهر افت ادامه داشت، در سال ۲۰۲۵ صادرات در آگوست به حدود ۴۵۰ و در سپتامبر به ۶۰۰ میلیون دلار جهش کرده است.

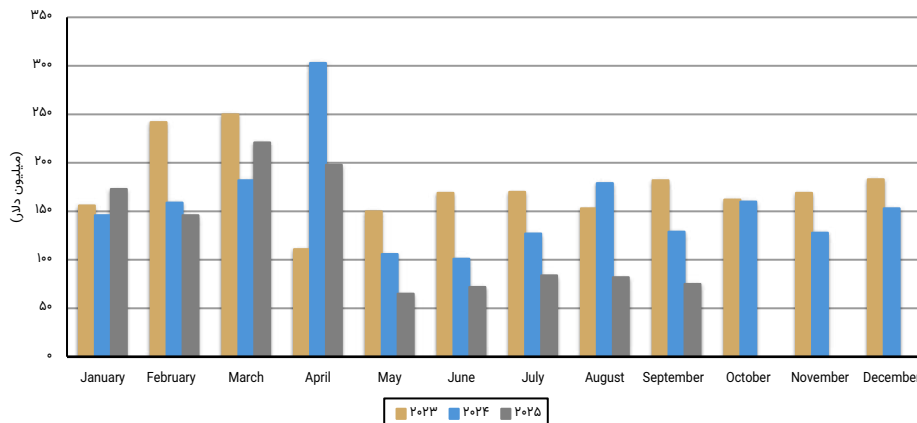
- **تفسیر:** این جهش پایان تابستان می‌تواند ناشی از رفع زودتر محدودیت‌های برق یا یک قرارداد بزرگ صادراتی (احتمالا به چین یا عراق) باشد که توانسته افت شدید ماه ژوئن را جبران کند. روزنه امید در پایان ۲۰۲۵: بازگشت قدرتمند صادرات در ماه سپتامبر ۲۰۲۵ (شهریور ۱۴۰۴) نشان می‌دهد که تقاضا برای فولاد ایران هنوز وجود دارد و اگر موانع تولید (انرژی) برداشته شود و قیمت‌ها کمی رقابتی بماند، امکان جبران عقب‌ماندگی در ۳ ماهه پایانی سال وجود دارد.

الگوی فصلی واردات

مهم‌ترین پیام این نمودار در میله‌های خاکستری (۲۰۲۵) نهفته است.

- سال ۲۰۲۵ شروعی قدرتمند داشت. ماه‌های ژانویه، فوریه، مارس و آوریل، واردات اعداد قابل توجهی (بین ۱۵۰ تا ۲۲۰ میلیون دلار) را ثبت کردند.
- ناگهان از ماه می (اردیبهشت-خرداد) شاهد یک سقوط دراماتیک هستیم. ارزش واردات به زیر ۱۰۰ میلیون دلار (حدود ۷۰-۸۰ میلیون دلار) سقوط کرده و تا سپتامبر (شهریور) در همین سطح پایین «فریز» شده است.
- این کاهش بیش از ۵۰ درصدی نسبت به ماه‌های مشابه سال قبل، ناشی از کاهش تقاضا نیست؛ بلکه به احتمال بسیار زیاد ناشی از «سیاست‌های انقباضی بانک مرکزی در تخصیص ارز» است.
- **پیامد:** از آنجا که عمده واردات این بخش ورق‌های خاص، استنلس استیل و قطعات آلیاژی است که تولید داخلی ندارند، این افت شدید به معنای کمبود مواد اولیه برای صنایع خودروسازی، لوازم خانگی و صنایع غذایی (قوطی‌سازی) در نیمه دوم سال ۱۴۰۴ خواهد بود.

روند ماهانه واردات چدن و فولاد در سه سال اخیر



- مشابه نمودار صادرات، در واردات نیز ماه April (فروردین-اردیبهشت) یک نقطه عطف است. رکورد تاریخی ۲۰۲۴: در آوریل ۲۰۲۴ واردات به سقف ۳۰۰ میلیون دلار رسید که بلندترین ستون کل نمودار است.
- در سال ۲۰۲۵ نیز آوریل با حدود ۲۰۰ میلیون دلار، یکی از ماه‌های پربار بوده است. این امر ناشی از ترخیص کالاهای رسوب‌کرده در گمرک طی تعطیلات نوروز و باز شدن سهمیه‌های ارزی جدید در ابتدای سال مالی است. اما برخلاف ۲۰۲۴ که این روند ادامه داشت، در ۲۰۲۵ بلافاصله پس از آوریل، درهای واردات بسته شده است.



تحليل قيمت و ارزش گذاري

سقوط به منطقه خطر

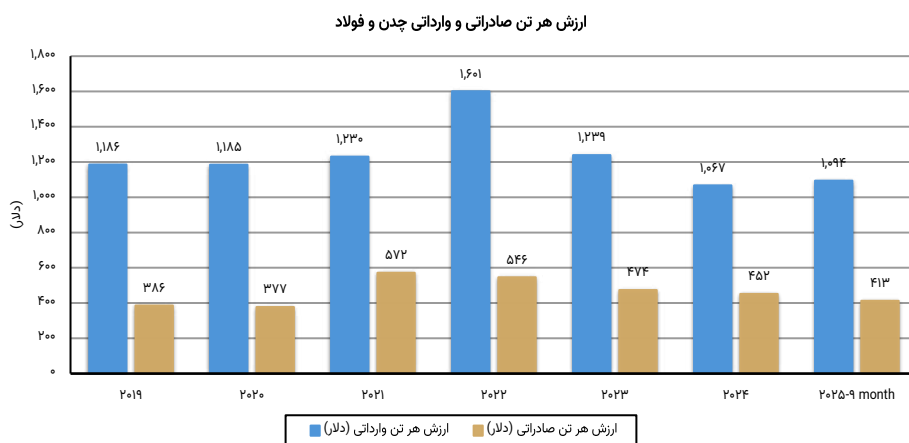
هزينه‌ي گزاف تكنولوجي

تحلیل قیمت و ارزش گذاری

تحلیل قیمت واحد صادراتی: سقوط به منطقه خطر

- این ستون‌ها نشان می‌دهند ایران فولاد خود را به ازای هر تن، چند دلار فروخته است.
- **اوج دوران طلایی (۲۰۲۱):** قیمت هر تن صادراتی به ۵۷۲ دلار رسید. این بالاترین رکورد در بازه مورد بررسی است که ناشی از جهش قیمت‌های جهانی پس از کرونا بود.
- **سقوط آزاد (۲۰۲۲ تا ۲۰۲۵):** پس از سال ۲۰۲۱، شاهد یک روند نزولی مداوم هستیم:
 - ۲۰۲۲: ۵۴۶ دلار
 - ۲۰۲۳: ۴۷۴ دلار
 - ۲۰۲۴: ۴۵۲ دلار
 - ۹ ماهه ۲۰۲۵: ۴۱۳ دلار

- **تحلیل بحران ۲۰۲۵:** قیمت ۴۱۳ دلار در سال ۲۰۲۵ بسیار نگران‌کننده است. این رقم به سطح قیمت‌های سال ۲۰۱۹ (۳۸۶ دلار) و ۲۰۲۰ (۳۷۷ دلار) نزدیک شده است، با این تفاوت که هزینه‌های تولید (انرژی، دستمزد، حمل‌ونقل) نسبت به ۵ سال پیش چندین برابر شده است.
- **نتیجه:** حاشیه سود صادرکنندگان ایرانی به شدت تحت فشار است. ایران احتمالاً برای حفظ سهم بازار خود مجبور به ارائه تخفیف‌های بیشتر شده یا اینکه سبد صادراتی به سمت محصولات ارزان‌تر میل کرده است.



تحلیل قیمت واحد وارداتی: هزینه‌ی گزاف تکنولوژی

- این ستون‌ها نشان می‌دهند ایران برای تامین کسری فولاد خاص خود، چه بهایی می‌پردازد.
- **شوک قیمتی ۲۰۲۲:** در سال ۲۰۲۲، میانگین قیمت واردات به عدد نجومی ۱,۶۰۱ دلار بر تن جهش کرد.

- **علت احتمالی:** این جهش می‌تواند ناشی از اختلالات زنجیره تامین جهانی (جنگ اوکراین و تاثیر بر بازار فولادهای خاص) و یا نیاز مبرم صنایع ایران به گریدهای بسیار خاص و گران‌قیمت در آن سال باشد.
 - **ثبیت بالای ۱۰۰۰ دلار:** به جز سال ۲۰۲۲، قیمت واردات همواره در کانال ۱۰۰۰ تا ۱۲۰۰ دلار نوسان داشته است. در ۹ ماهه ۲۰۲۵، این رقم ۱,۰۹۴ دلار است.
- ثبات قیمت واردات بالای ۱۰۰۰ دلار نشان می‌دهد که واردات ایران شامل کالاهای معمولی نیست، بلکه فولادهای مهندسی، آلیاژی و استنلس استیل است که قیمت جهانی مشخص و بالایی دارند و تخفیف‌بردار نیستند.



تحليل تركيب محصولات

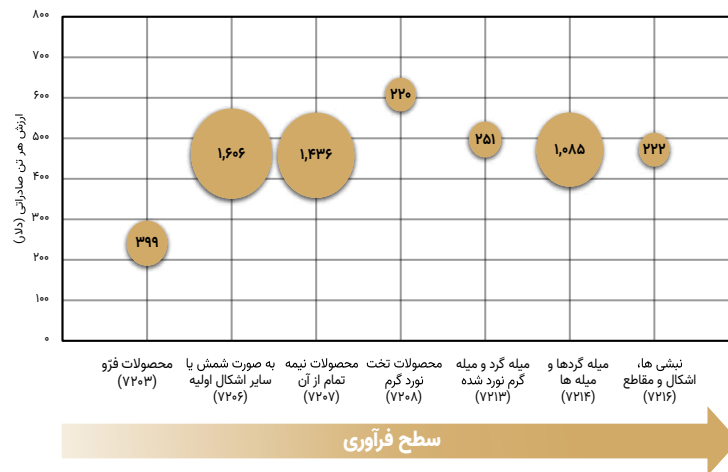
صادرات

تحلیل ترکیب محصولات

صادرات

- بزرگترین حساب‌های صادراتی کشور در بخش‌هایی با پایین‌ترین سطح فرآوری قرار دارند:
- کد ۷۲۰۶ (شمش و اشکال اولیه):
 - حجم: ۱,۶۰۶ میلیون دلار (بزرگترین حساب).
 - قیمت واحد: حدود ۴۶۰ دلار/تن.
- کد ۷۲۰۷ (محصولات نیمه‌تمام):
 - حجم: ۱,۴۳۶ میلیون دلار.
 - قیمت واحد: حدود ۴۵۰ دلار/تن.
- تحلیل: مجموع این دو حساب یعنی بیش از ۳ میلیارد دلار از صادرات فولاد ایران (حدود ۵۰٪ کل)، عملاً صادرات «انرژی» است. ما سنگ آهن و گاز ارزان را به شمش تبدیل کرده و بدون ایجاد ارزش افزوده نهایی صادر می‌کنیم.

ترکیب صادرات چندین فولاد سال ۲۰۲۴ (ارزش صادرات - میلیون دلار)



- کد ۷۲۱۴ (میله‌گردها و میله‌ها):
 - حجم: ۱,۰۸۵ میلیون دلار.
 - قیمت واحد: حدود ۵۰۰ دلار/تن.
- تحلیل: این حساب بزرگ سوم، نشان‌دهنده صادرات به بازارهای ساختمانی (عمدتاً عراق و افغانستان) است. اگرچه نسبت به شمش یک مرحله جلوتر است (نورد شده)، اما همچنان یک کالای عمومی با حاشیه سود پایین محسوب می‌شود. قیمت آن تفاوت معناداری با شمش ندارد (تنها حدود ۴۰-۵۰ دلار اختلاف)، که نشان می‌دهد فرآیند نورد ارزش افزوده زیادی ایجاد نکرده است.

- **کد ۷۲۰۸ (محصولات تخت نورد گرم):**
 - قیمت واحد: بالاترین در نمودار (بیش از ۶۰۰ دلار/تن).
 - حجم: تنها ۲۲۰ میلیون دلار (حباب بسیار کوچک).
- **تحلیل استراتژیک:** این نقطه دردناک صنعت فولاد است. ما محصولی را که بالاترین قیمت جهانی و بیشترین تقاضای صنعتی را دارد (ورق‌های فولادی)، به کمترین میزان صادر می‌کنیم.
- **چرا؟** چون مصرف داخلی (خودروسازی، لوله و پروفیل) بالاست و احتمالاً تولید مازاد کافی برای صادرات نداریم. این دقیقاً همان کدی است که در واردات، حجم بالایی را به خود اختصاص داده بود. یعنی ما نتوانسته‌ایم در این بخش پرسود، مازاد تجاری ایجاد کنیم.
- **کد ۷۲۰۳ (آهن اسفنجی و محصولات فرو):**
 - حجم: ۳۹۹ میلیون دلار.
 - قیمت واحد: حدود ۲۴۰ دلار/تن (پایین‌ترین قیمت).
- **تحلیل:** صادرات این محصول بدترین نوع تجارت برای ایران است. آهن اسفنجی محصول مستقیم احیای سنگ آهن با گاز است. صادرات آن یعنی حراج منابع گازی کشور.



تحليل تركيب محصولات

واردات

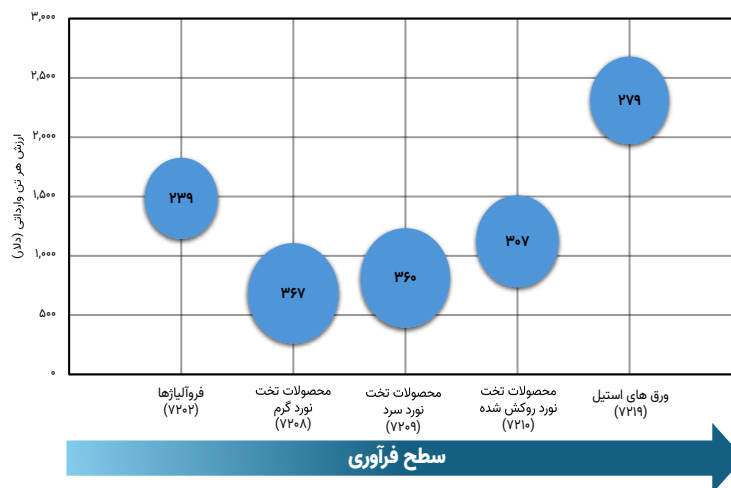
تحلیل ترکیب محصولات

واردات

مثلت حیاتی صنعت: وابستگی ۱ میلیارد دلاری به «ورق‌های تخت»
سه حساب میانی نمودار (کدهای ۷۲۰۸، ۷۲۰۹ و ۷۲۱۰) ستون فقرات واردات را تشکیل می‌دهند. مجموع ارزش این سه حساب ۱,۰۳۴ میلیون دلار است (بیش از ۵۵٪ کل واردات).

- کد ۷۲۰۸ (ورق گرم):
 - حجم: ۳۶۷ میلیون دلار (بزرگترین حساب وارداتی). قیمت: حدود ۷۰۰-۸۰۰ دلار/تن.
 - تحلیل: با وجود اینکه ایران تولیدکننده بزرگ ورق گرم (مبارکه) است، این حجم واردات نشان‌دهنده «کسری عرضه داخلی» یا نیاز به گریدهای خاصی است که در داخل تولید نمی‌شود.

ترکیب واردات چدن و فولاد سال ۲۰۲۴ (ارزش واردات - میلیون دلار)



- کد ۷۲۰۹ (ورق سرد):
 - حجم: ۳۶۰ میلیون دلار. قیمت: حدود ۹۰۰-۱۰۰۰ دلار/تن.
 - تحلیل: ورق بدنه خودرو و لوازم خانگی. فاصله قیمتی ۲۰۰ دلاری با ورق گرم، هزینه تکنولوژی نورد سرد است که ما بابت آن ارز خارج می‌کنیم.
- کد ۷۲۱۰ (ورق پوشش‌دار):
 - حجم: ۳۰۷ میلیون دلار. قیمت: حدود ۱,۱۰۰ تا ۱,۲۰۰ دلار/تن.
 - تحلیل: این‌ها ورق‌های گالوانیزه یا رنگی هستند. قیمت این محصول تقریباً ۲.۵ برابر قیمت شمش صادراتی ایران است.

- ورق‌های استیل (کد ۷۲۱۹)
 - قیمت واحد: حدود ۲,۳۰۰ تا ۲,۵۰۰ دلار/تن.
 - حجم: ۲۷۹ میلیون دلار.
- تحلیل: این محصول (Stainless Steel) پاشنه آشیل واقعی است. ایران تقریباً در تولید این محصول ناتوان است. صنایع غذایی، دارویی، پتروشیمی و مخزن‌سازی‌ها کاملاً به این واردات وابسته‌اند.
- معادله دردناک: برای واردات یک تن ورق استیل، ایران باید حدود ۵ تا ۶ تن شمش فولاد صادر کند. این نابرابرتین نرخ مبادله در تجارت فولاد کشور است.

- فروآلیاژها (کد ۷۲۰۲)
 - حجم: ۲۳۹ میلیون دلار.
 - قیمت: حدود ۱,۵۰۰ دلار/تن.
- تحلیل: اگرچه در سمت چپ نمودار (سطح فرآوری ظاهری پایین) قرار دارد، اما قیمت بالای آن نشان دهنده دانش فنی پیچیده در تولید آلیاژهاست. بدون این افزودنی‌ها، تولید فولادهای خاص ممکن نیست.

این نمودار به وضوح نقشه راه سرمایه‌گذاری آینده را ترسیم می‌کند. ساخت کارخانه ذوب جدید (برای تولید شمش بیشتر) خطای استراتژیک است.

گلوگاه‌های ارزی کشور در این نمودار مشخص است:

۱. اولویت اول: راه‌اندازی و توسعه خطوط تولید ورق‌های استنلس استیل (Stainless Steel) برای حذف حباب ۲۷۹ میلیون دلاری و جلوگیری از خروج ارز با نرخ ۲۵۰۰ دلار بر تن.

۲. اولویت دوم: توسعه ظرفیت نورد سرد و پوشش‌دار برای پاسخگویی به نیاز خودروسازان و کاهش واردات کدهای ۷۲۰۹ و ۷۲۱۰.



تحليل شرکای تجاری

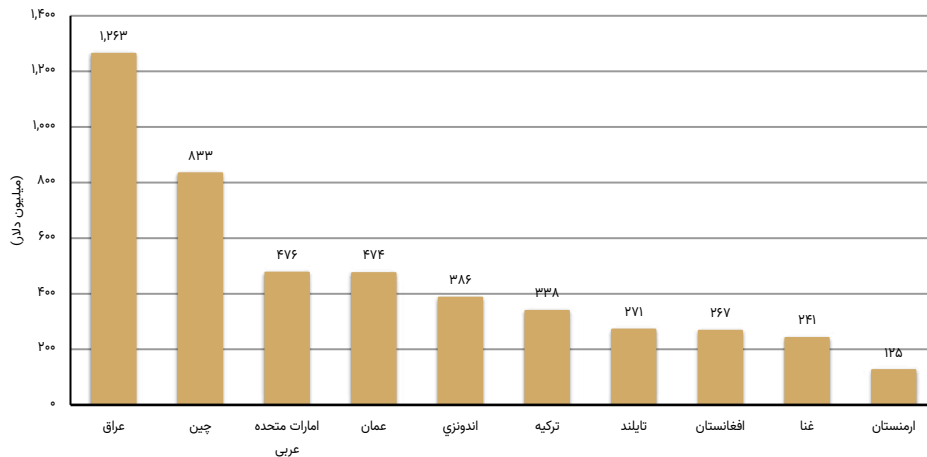
جغرافیای صادرات سلطه‌ی مطلق عراق

تحلیل شرکای تجاری

سلطه‌ی مطلق عراق (بازار سنتی و پرخطر)

- عدد: ۱,۲۶۳ میلیون دلار
- تحلیل: عراق به تنهایی با فاصله‌ی بسیار زیاد، بزرگترین مشتری فولاد ایران است (تقریباً ۱.۵ برابر چین).
- علت: نیاز گسترده به بازسازی زیرساخت‌ها، مسافت کم (حمل‌ونقل زمینی ارزان) و مراودات مالی خاص (تهاتر).
- ریسک استراتژیک: وابستگی شدید صنعت فولاد ایران به بازار عراق خطرناک است. هرگونه تغییر در تعرفه‌های گمرکی عراق یا ثبات سیاسی این کشور، می‌تواند ضربه سنگینی (حدود ۲۰ درصد کل صادرات) به صنعت وارد کند.

ده کشور اول واردکننده چدن و فولاد از ایران در سال ۲۰۲۴



چین: ازدهای خریدار مواد نیمه‌خام

- عدد: ۸۳۳ میلیون دلار
- تحلیل: حضور چین در رتبه دوم معنادار است. چین بزرگترین تولیدکننده فولاد جهان است، پس چرا از ایران می‌خرد؟
- همانطور که در تحلیل‌های قبلی دیدیم، قیمت واحد صادراتی ایران پایین است (حدود ۴۵۰ دلار). چین احتمالاً خریدار «شمش و اسلب» ارزان ایران است تا آن را در کارخانه‌های نورد خود به محصولات نهایی تبدیل کند.
- چین نقش «کارخانه فرآوری» را بازی می‌کند و از انرژی ارزان ایران (که در فولاد نهفته است) بهره می‌برد.

دوقلوهای خلیج فارس (امارات و عمان)

- اعداد: امارات (۴۷۶ میلیون دلار) و عمان (۴۷۴ میلیون دلار)
- این دو کشور با ارقامی تقریباً برابر در رتبه‌های ۳ و ۴ قرار دارند.
- **تحلیل:** امارات عمدتاً نقش «هاب تجاری» را دارد. بخشی از این فولاد در پروژه‌های ساختمانی دبی مصرف می‌شود، اما بخش بزرگی احتمالاً مجدداً به بازارهای دیگر صادر می‌شود.

عمان: یک شریک استراتژیک صنعتی است. سرمایه‌گذاری‌های مشترک ایران در مناطق آزاد عمان باعث شده این کشور مقصدی مطمئن برای محصولات میانی (آهن اسفنجی و شمش) باشد.

- نفوذ موفق در «آسه‌آن» (اندونزی و تایلند)
- اعداد: اندونزی (۳۸۶ میلیون دلار) و تایلند (۲۷۱ میلیون دلار)
- **نکته مثبت:** حضور دو کشور از جنوب شرق آسیا در میان ۷ کشور اول، موفقیت بزرگی برای تنوع‌بخشی به بازارهاست.
- **استراتژی:** این بازارها تشنه‌ی شمش فولادی برای تغذیه کارخانه‌های نورد خود هستند. ایران توانسته با قیمت رقابتی، جای پای خود را در حیات خلوت چین و ژاپن محکم کند.

غنا: دروازه ورود به آفریقا

- عدد: ۲۴۱ میلیون دلار (رتبه ۹)
- **شگفتی لیست:** حضور غنا در این لیست بسیار مهم است. این تنها نماینده قاره آفریقا در میان ۱۰ کشور برتر است.
- **پتانسیل:** صادرات ۲۴۱ میلیون دلاری به غنا نشان می‌دهد که غرب آفریقا پتانسیل عظیمی برای جذب مازاد تولید فولاد ایران دارد و می‌تواند جایگزین مناسبی برای بازارهای اشباع شده منطقه باشد.

همسایگان زمینی (ترکیه، افغانستان، ارمنستان)

- **ترکیه (۳۳۸ میلیون دلار):** رقیب و شریک توأمان. ترکیه خود صادرکننده فولاد است اما مواد اولیه ارزان ایران را می‌خرد.
- **افغانستان (۲۶۷ میلیون دلار) و ارمنستان (۱۲۵ میلیون دلار):** بازارهای سنتی که مزیت اصلی ایران در آن‌ها «حمل‌ونقل زمینی» و حذف هزینه‌های بندری است.

حفظ بازار عراق و چین حیاتی است، اما برای پایداری بلندمدت، باید سهم بازارهای آفریقا (مانند غنا) و جنوب شرق آسیا (مانند اندونزی) افزایش یابد تا ریسک تحریم‌ها یا نوسانات منطقه‌ای خنثی شود.

تحلیل شرکای تجاری

جغرافیای واردات چین سلطان بلامنازع

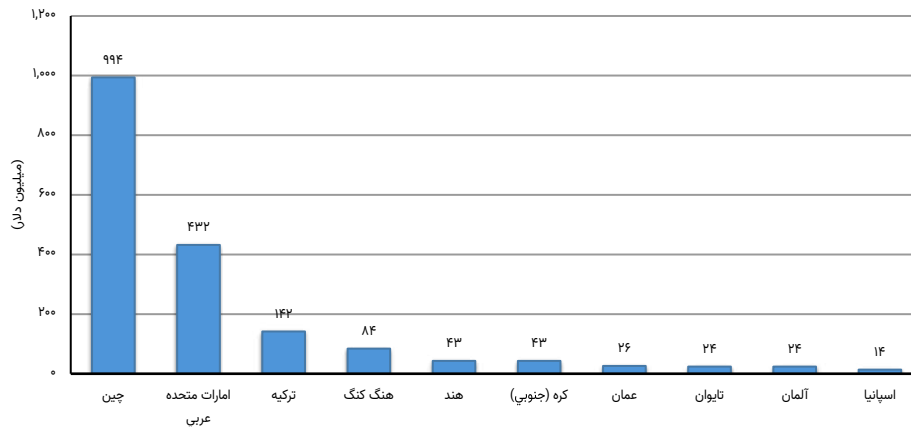
تحلیل شرکای تجاری

چین: سلطان بلامنازع واردات (۵۳٪ کل بازار)

- عدد: ۹۹۴ میلیون دلار
- تحلیل: بیش از نیمی از کل واردات فولاد ایران مستقیماً از چین می‌آید.
- پارادوکس تجاری: ایران مواد خام (شمش و آهن اسفنجی) را به چین صادر می‌کند (رتبه ۲ صادرات) و محصولات نهایی (ورق‌های آلیاژی، استنلس استیل، قطعات خاص) را با قیمت واحد بسیار بالاتر از چین می‌خرد. این چرخه نشان‌دهنده «خام‌فروشی و واردات ارزش افزوده» است.

هنگ‌کنگ (۸۴ میلیون دلار): حضور هنگ‌کنگ در رتبه ۴ را باید در کنار چین دید. این مسیر احتمالاً برای تسهیل تراکنش‌های مالی و دور زدن موانع بانکی استفاده می‌شود.

ده کشور اول صادرکننده چدن و فولاد به ایران در سال ۲۰۲۴



امارات: کانال تنفس تجاری

- عدد: ۴۳۲ میلیون دلار
- تحلیل: امارات تولیدکننده بزرگ فولادهای خاص نیست. این حجم عظیم (حدود ۲۳٪ کل واردات) نشان می‌دهد که امارات نقش «هاب توزیع مجدد» را بازی می‌کند.
- کارکرد: احتمالاً فولادهایی از مبادی دیگر (شاید اروپا، کره یا ژاپن) که به دلیل تحریم‌ها نمی‌توانند مستقیماً به ایران بیایند، ابتدا به بنادر امارات آمده و سپس با تغییر اسناد یا به صورت ترانشیپ به ایران صادر می‌شوند.

ترکیه: شریک رقیب (تجارت دو طرفه)

- آمار: رتبه ۳ با ۱۴۲ میلیون دلار واردات.
- اگر به نمودار صادرات نگاه کنید، ما ۳۳۸ میلیون دلار به ترکیه صادر کرده‌ایم (رتبه ۶ صادرات).
- در واردات هم ترکیه با ۱۴۲ میلیون دلار حضور دارد.
- معنای استراتژیک: این تنها کشوری در لیست است که یک «رابطه تجاری سالم و دوطرفه» با آن داریم. برخلاف عراق (که فقط می‌خرد) یا چین (که رابطه نابرابر است)، رابطه با ترکیه تعاملی است.

هند: جایگزین استراتژیک (فناوری صنعتی)

- آمار: رتبه ۵ با ۴۳ میلیون دلار واردات.
چرا هند مهم است؟ هند اکنون دومین تولیدکننده بزرگ فولاد جهان (پس از چین) است و تکنولوژی بسیار بالایی در تولید فولادهای صنعتی دارد.
- تنوع بخشی: حضور هند (و تا حدی کره جنوبی) نشان می‌دهد که صنایع ایران سعی کرده‌اند برای تامین کالاهای بسیار حساس، تمام تخم‌مرغ‌های خود را در سبد چین نگذارند. هند یک آلترناتیو تکنولوژیک برای چین محسوب می‌شود.

ردپای تکنولوژی: حضور آلمان، کره، تایوان و اسپانیا

حضور کشورهای با حجم کم اما اهمیت استراتژیک بالا:

کره جنوبی (۴۳ میلیون دلار) و تایوان (۲۴ میلیون دلار): این دو کشور غول‌های تولید ورق‌های خاص الکترونیکی و خودرویی (مانند ورق‌های گالوانیزه خاص بدنه خودرو) هستند. حضور آن‌ها حیاتی است زیرا جایگزین چینی معمولاً کیفیت مشابه را ندارد.

آلمان (۲۴ میلیون دلار) و اسپانیا (۱۴ میلیون دلار): حضور دو کشور اروپایی در لیست جالب است. با توجه به حجم کم، این اقلام احتمالاً «فولادهای ابزاری بسیار خاص»، قالب‌های صنعتی یا آلیاژهای پیشرفته‌ای هستند که هیچ کشور دیگری تکنولوژی تولید آن را ندارد و برای تعمیر و نگهداری خطوط تولید حیاتی‌اند.

وابستگی حیاتی به «چین» و «امارات»: حدود ۷۶ درصد از کل واردات فولاد کشور (مواد اولیه صنایع خودروسازی و لوازم خانگی) به تصمیمات پکن و دبی وابسته است. هرگونه اختلال در روابط با این دو مبدأ، خطوط تولید داخلی را متوقف می‌کند.

موازنه منفی کیفی: اگرچه تراز تجاری «ریالی/دلاری» مثبت است (صادرات بیشتر از واردات)، اما «تراز تکنولوژیک» منفی است. ما منابع انرژی و معدنی را ارزان می‌فروشیم و دانش فنی را گران می‌خریم.

مشهد، بلوارکوتر، میدان پژوهش، کارخانه نوآوری مشهد

Mashhad, Kosar Boulevard, Pazhooresh Square, Innovation Factory

www.sadboard.com | ۰۲۱۹۱۰۹۲۰۹۸ | ۰۹۰۰۵۱۰۵۳۱۱

sadboardco@gmail.com | sadboard | sadboardco

SAD BOARD