

❖ غریب پور: تقاضا محور شدن پروژه‌های
بهره‌وری در حوزه معدن



❖ زرندی: نجات بنگاه‌های کوچک و متوسط
با تامین نقدینگی از طریق بازار سرمایه



❖ سعد محمدی: پشتیبانی از ایده‌های خلاق
و اقتصادی بخش معدن

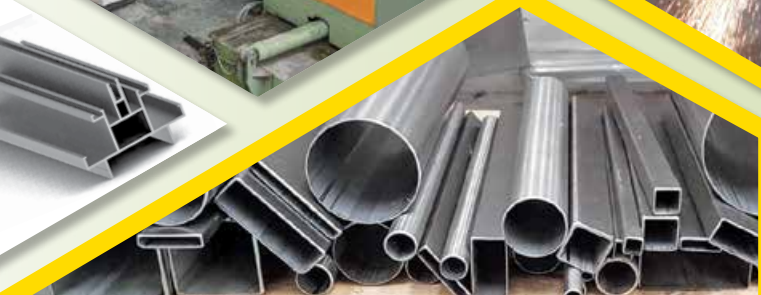


❖ گردهمایی فعالان صنعت لوله و پروفیل
فولادی ایران در مجمع عمومی



در گفت و گو با مدیران و صاحب نظران مطرح شد:

صنعت لوله و پروفیل دستاوردها و تنگناها





MIDHCO

شرکت مادر تخصصی

توسعه معادن و صنایع معدنی خاور میانه (سهامی عام)

چرخه کامل تولید از معدن تا شمش فولاد

فولاد خام ۴/۲ میلیون تن
گندله سنگ آهن ۷/۵ میلیون تن
کنسانتره سنگ آهن ۸ میلیون تن
کک متالورژی ۱/۲ میلیون تن
کنسانتره زغال سنگ ۱/۱ میلیون تن



www.midhco.com



- تولید کننده انواع:
- ✓ لوله های صنعتی
 - ✓ قوطی های مربع
 - ✓ قوطی های مستطیل
 - ✓ پروفیل های درب و پنجره
 - ✓ لوله های آبرسانی
 - ✓ لوله های گازرسانی
 - ✓ انواع قوطی و لوله های مبلی



راهنمای لرچمن لرام

جهان معادن

Jahane Madan

ماهنامه علمی، تحلیلی و خبری
شماره بیست و نهم / خرداد ماه ۱۳۹۸

رئیس شورای سیاست گذاری و علمی:

مسلم دریه

صاحب امتیاز و مدیر مسئول:

نعمت اله شهبازی

مشاور مدیر مسئول:

نوید رضا احمدی

شورای مشورتی:

شهناز نوایی، سعید صمدی، هوشنگ اسدی
مهدی رحمانپور، مرتضی شناور، حسین اصلی، شهرام هاشمی

دبیران تحریریه:

اکرم شعبانی، طاهره گودرزی، معصومه صالحی

تحریریه:

شبنم اسدی، مزده بهشتی، سارا کادیجانی
حمیدرضا درخشان، فقیهه الوندی

امور هنری و گرافیک:

مرتضی طهوری

ویراستار:

ماهر مهرولی

ارتباطات و بازرگانی:

طاهره گودرزی

نشانی:

تهران، میدان هفت تیر خیابان قائم مقام، کوچه سام - پلاک.

تلفن: ۸۸۸۲۹۲۲۲ - ۸۶۰۷۳۶۶۲

پست الکترونیک: jahanemadanmonthly@gmail.com

وب سایت: www.jahanemadan.com

چاپ: رواق روشن مهر

ناظر چاپ: حسین دشتی

اخبار معدن و صنایع معدنی را در سایت «جهان معدن» بخوانید

فعالان بخش معدن و صنایع معدنی می توانند اخبار مهم مرتبط با واحد متبوع خود را برای درج در سایت خبری جهان معدن ارسال کنند. علاقمندان می توانند اخبار و گزارش های خود را به آدرس تلگرامی @jahanemadanmonthly ارسال و در صورت لزوم برای کسب اطلاعات بیشتر با شماره تلفن ۰۲۱۸۶۰۷۳۶۶۲ تماس بگیرند. آدرس سایت خبری جهان معدن WWW.JAHANEMADAN.COM است.



سرقینی مطرح کرد:

صادرات ۸/۵ میلیارد دلاری
مواد معدنی در کنار تامین
نیاز داخلی

۴۰



سرپرست سازمان توسعه تجارت اعلام کرد:
سهم اندک ایران از تجارت
در پیمان های منطقه ای

۳۹



رئیس سازمان نظام مهندسی معدن:
ظرفیت های بخش معدن
برای جذب نقدینگی های سرگردان

۴۲



دبیر سندیکای تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی:
فعالیت و مشارکت جویی اعضا
موجب رشد و اعتلای سندیکاشده است

۱۶



رئیس سندیکای تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی:
بی ثباتی، صنعت را در کشور
زمین گیر کرده است

۶

صابری عضو هیات مدیره سندیکای لوله و پروفیل:
برای تولید، نیاز به تامین باثبات
مواد اولیه داریم

۱۴



نایب رئیس هیات مدیره سندیکای لوله و پروفیل فولادی:
توان مقابله با تحریم های خارجی
را داریم اما خود تحریمی ها را خیر

۸



مدیرعامل شرکت ملی صنایع مس ایران:

از ایده های خلاق و
اقتصادی بخش معدن
پشتیبانی می کنیم

۵۴



غریب پور تاکید کرد:

**تقاضا محور شدن
پروژه‌های بهره‌وری در
حوزه معادن**

۴۴



سعید زرنندی عنوان کرد:

**نجات بنگاه‌های کوچک و
متوسط با تامین نقدینگی
از طریق بازار سرمایه**

۴۱



مدیرعامل شرکت ملی صنایع مس ایران:

**از ایده‌های خلاق و اقتصادی بخش معدن
پشتیبانی می‌کنیم**

۵۲



مهندس امامی:

**تعددبخشنامه‌ها
مشکل اساسی تولید
در تمام صنایع است**

۲۰

عضو هیات مدیره سندیکا و
عضو هیات نمایندگان اتاق ایران:
**عامل افزایش قیمت محصولات
لوله و پروفیل افزایش قیمت
ورق فولادی بوده است**

۳۸



گزارش فعالیت‌های انجمن زغالسنگ ایران؛
**رشد قابل توجه صادرات زغالسنگ
حاصل تلاش انجمن**

۴۹



مهندس تفضلی:

**به جای تشویق، تنبیه
صادراتی دریافت می‌کنیم**

۹



در مجمع عمومی عادی سالیانه فولاد خوزستان اعلام شد:

**رشد ۹۴ درصدی
سود خالص سهام «فخوز»**

۴۸



در مجمع مالی ۹۷ ایرانول اعلام شد

**ثبت بی نظیرترین
سال ایرانول با رشد
اکثر شاخص‌ها**

۴۷



عزیزاله عصارى عنوان کرد

**موفقیت کنسرسیوم
اکتشافی در گرو نگاه
ویژه مسئولان**

۵۵



نعمت‌اله شهبازی
مدیرمستول

حمایت از زنجیره فولاد

فولاد را مادر صنایع می‌خوانند، چرا که استفاده از آن در صنایع تولیدی تقریباً ناگزیر است؛ درواقع از ساخت ماشین آلات صنعتی گرفته تا تولید محصولات نهایی و مصرفی گوناگون، از فولاد بهره می‌برند. در این زنجیره، صنایع پایین دستی فولاد یکی از تاثیرپذیرترین صنایع از نوسانات بازار فولاد در اثر تحریم‌ها می‌باشند که با مشکلات گوناگونی دست و پنجه نرم می‌کنند.

مشکلات امروز صنایع پایین دستی فولاد را عمدتاً در سه محور اساسی می‌توان به اختصار برشمرد: تامین سرمایه در گردش، تامین مواد اولیه و مشکلات و موانع موجود در مسیر صادرات. صنعت لوله و پروفیل با دارا بودن بیش از ۱۵۰ واحد بزرگ تولیدی در سراسر کشور با ظرفیتی حدود ۱۸ میلیون تن انواع محصولات و بالغ بر ۴۰ هزار اشتغال مستقیم، علاوه بر تامین نیازهای داخلی، می‌تواند با صادرات محصولات با ارزش افزوده بالا، نقش به سزایی در تنوع بخشی به درآمدهای ارزی کشور نیز داشته باشد.

این در حالی است که به دلیل مشکلات گوناگون داخلی و خارجی، طبق گزارش‌های دریافتی، صنعت لوله و پروفیل کشور هم اکنون به طور میانگین با یک سوم ظرفیت فعالیت می‌کند و برای تداوم تولید با چالش‌هایی مواجه است.

در شرایطی که کشورهای اطراف و منطقه خاورمیانه بازار خوبی برای تولیدات صنایع لوله و پروفیل ایران می‌باشد و تجربه نشان داده که امکان صدور تولیدات این صنایع به بازارهای منطقه (به لحاظ کیفیت و قیمت) وجود دارد اما متأسفانه به دلیل مشکلات یاد شده، سهم اندکی از این بازارها در اختیار صنایع ایران می‌باشد.

شرایط بحرانی اقتصاد کشورمان؛ از یک سو به لحاظ تحریم‌ها و فشارهای خارجی و از سوی دیگر به دلیل شرایط بحرانی تولید و بیکاری و ضرورت حمایت از صنایع داخلی، به وضوح ایجاب می‌کند که نهادها و دستگاه‌های متولی اقتصاد کشور در بخش‌های مختلف، با نگاهی ملی و فرابخشی مشکلات صنعت لوله و پروفیل را مورد توجه و تامل قرار دهند.

بدون تردید نحوه تعامل، همفکری و همکاری کل زنجیره صنعت فولاد، از صنایع بالادستی تا صنایع پایین دستی و بورس کالای ایران، در دستیابی به شرایط مطلوب برای ادامه حیات تولید و حفظ اشتغال در کشور بسیار ضروری و مهم می‌باشد.

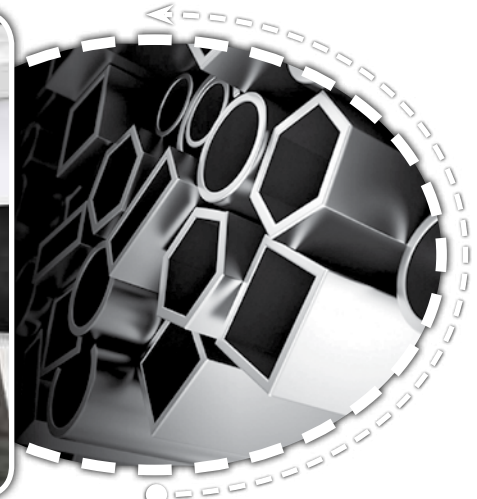
مادامی که نگاه بخشی و جزیره‌ای بر هر یک از حلقه‌های این زنجیره حاکم باشد و هر بخش تنها و تنها در اندیشه مأموریت‌ها و اهداف سازمانی خویش باشد، بدون توجه به آنکه عملکرد او چه آثار و پیامدهای منفی برای دیگر بخش‌ها و حلقه‌های زنجیره تولید به همراه دارد، یقیناً این زنجیره دوام و قوام نخواهد داشت. از این رو امید است متولیان وزارت صمت، صنایع بالادستی و پایین دستی فولاد و تشکلهای مرتبط، بورس کالای ایران و دیگر بخش‌های مرتبط با زنجیره فولاد و حتی شبکه بانکی به دلیل نقش مهم در تامین مالی صنایع، در سال رونق تولید، با نگاهی ملی و درک متقابل از شرایط یکدیگر، بیش از گذشته راه تعامل و همکاری را برای حمایت از اقتصاد ملی، رشد و توسعه تولید، حفظ و افزایش اشتغال، رشد صادرات محصولات (به ویژه با ارزش افزوده بالاتر) و افزایش درآمدهای ارزی، در پیش گیرند.

در گفت و گو با مدیران و صاحب نظران مطرح شد؛

صنعت لوله و پروفیل دستاوردها و تنگناها



امرالله زمانی علویجه رییس سندیکای تولید کنندگان لوله و پروفیل فولادی: بی ثباتی، صنعت را در کشور زمین گیر کرده است



علیرغم وجود تحریم‌های بین‌المللی تولید کنندگان همچنان بازارهای صادراتی خود را تا اندازه‌ای حفظ کرده‌اند، از این موضوع گلایه‌مندند که علیرغم بی‌نیازی از حمایت دولت و مسئولان تنها خواسته آنها صرف نظر کردن از صدور بخشنامه‌های پی‌درپی و سنگ‌اندازی در مسیر تولید است؛ امرالله زمانی علویجه رییس سندیکای لوله و پروفیل فولادی ایران و مدیر عامل شرکت تعاونی فولاد علویجه در این رابطه گفت‌وگویی با جهان معدن انجام داده که شرح آن در پی می‌آید:

بی‌ثباتی ارزی و اقتصادی همواره یکی از مسائلی است که اهل صنعت و تولید همواره از آن گلایه داشته‌اند، در شرایطی که تولید کنندگان در عین تحریم‌های بین‌المللی همچنان به تولید ادامه می‌دهند و دغدغه صادراتی دارد، به اذعان بسیاری از اهل فن، بی‌ثباتی در قوانین و نرخ ارزی موجب شده تا تولید کنندگان بیشتر توان را بر سر حل مسائل داخلی و تامین ارز مورد نیاز و ادامه کار تحت قانون - با وجود صدور بخشنامه‌های پی‌درپی - بگذارند، در صنعت لوله و پروفیل در شرایطی که

❖ در رابطه با خرید مواد اولیه از بورس نظر شما چیست؟

همین اکنون تنها راهی که برای تامین مواد اولیه داریم خرید از بورس کالا است، اما مشکل اینجاست که بر اساس بخشنامه جدید وزارت صمت محصولات پروفیل ۱۴۰ کارخانه ما باید در بورس عرضه شود، بر اساس این بخشنامه ۷۵ درصد محصولات باید در بورس کالا عرضه شود که با این روش هم تک تک اعضا و هم سندیکا مخالف آن هستند؛ از نظر ما عملی شدن چنین چیزی غیرممکن است و کارخانه‌های کوچک و بزرگ و متوسط ما مشتری‌های خاص خود را در منطقه‌های مربوط به خود دارند که امکان خرید خرده از بورس وجود ندارد، تعاونی‌هایی هستند که محصولات پروفیل را خرید می‌کنند و همچنین آهن فروشان و پیمانکاران از دیگر مشتری‌های ما هستند که امکان ورود به بورس را ندارند و این یک مشکل بسیار جدی را برای اعضای سندیکا می‌تواند فراهم کند و راه را برای دلالتی باز می‌کند و در نهایت هر کارخانه مشتری‌های همیشگی خود را از دست می‌دهد. ما بیش از ۱۵۰ محصول تولید می‌کنیم، مشتری‌های متعددی دارند اما بسیاری از

رابطه داریم که البته خوشبختانه این همکاری در حال حاضر وجود دارد اما کافی نیست؛ با هماهنگی می‌توانیم دوشادوش همدیگر به پیش برویم و مشکلات مان را حل کنیم.

❖ در صنعت لوله و پروفیل به صورت مشخص با چه مشکلاتی روبرو هستید؟

ما در این صنعت مشکلات زیادی داریم که امیدواریم با هماهنگی و تعامل و پشتیبانی اعضای اعضای سندیکا که بیش از ۱۴۰ عضو هستند بتوانیم این مشکلات را مرتفع کنیم. یکی از مشکلات تامین مواد اولیه است که ما آن را به عنوان یک مشکل جدی تلقی می‌کنیم؛ متأسفانه مواد اولیه به موقع به دست ما نمی‌رسد، به خصوص در امر صادرات این عدم تحویل به موقع مواد اولیه بسیار آسیب زاست، در شرایط فعلی و با تعرفه‌هایی که برای صادرات تعریف کرده‌اند امکان صادرات نیست، همچنین به دلیل بالا بودن قیمت‌ها امکان واردات مواد اولیه مورد نیاز را هم نداریم و ما به دنبال این هستیم شرکت مبارکه را متقاعد کنیم تا مواد اولیه را ما تامین کنند و با قیمت مناسب به ما بدهند که بتوانیم با بازارهای جهانی رقابت کنیم، البته در اینباره با ما همکاری زیادی هم کرده است.

❖ سندیکای تولید کنندگان لوله و پروفیل فولادی ایران در چه سالی راه‌اندازی شد؟

این سندیکا بیش از ۵۰ سال پیش راه‌اندازی شد، در واقع سابقه تاسیس به پیش از دوران انقلاب بازمی‌گردد. در آن زمان تعداد کارخانه‌ها کمتر بود اما به تدریج بعد از انقلاب افزایش یافت و کارخانه‌های مختلف در این صنعت عضو سندیکا شدند تا جایی که در حال حاضر ما ۱۴۰ عضو و در مجموع این کارخانه‌ها نزدیک به ۴۰ هزار نفر اشتغال زایی داشته‌اند که سرمایه‌های بسیار کلانی را هم وارد صنعت کرده‌اند. ظرفیت اسمی کارخانجات ۱۸ میلیون تن است که از آن محل صادرات زیادی به کشورهای دیگر دارند. اگرچه در شرایط فعلی مشکلات بیشماری در مسیر صادرات وجود دارد اما سندیکا به عنوان صدای اعضا در حال انجام رایزنی‌هایی با وزارت صمت، سازمان حمایت و همچنین بورس کالا است تا بتواند صادرات را از مسیر پیشین به خصوص به کشورهای همسایه و هم مرز با ایران به پیش ببرد. انجام این صادرات به عنوان یک روال همیشگی هم باعث اشتغال زایی داخلی می‌شود و هم ارزآوری به همراه خواهد داشت. به همین دلیل نیاز به همکاری اعضا در این



سندیکا لوله و پروفیل فولادی، مخالف عرضه مواد اولیه در بورس کالا است، بهترین روش برای ما این است که فولاد مبارکه محصولات خود را با سود عادلانه قیمت گذاری کند و بر اساس سهمیه بندی مواد اولیه را به اعضای سندیکا بفروشد و با این فرمول نیازی به عرضه در بورس کالا نیست



اگرچه ما همین سهمیه بندی را هم روش خوبی نمی دانیم، ما تولید کننده هستیم و هر اندازه که ورق لازم داشته باشیم باید به ما تحویل داده شود تا میزان تولید بالا رفته و در ابتدا نیاز داخلی را تامین کنیم و مازاد آن را صادر کنیم. سهمیه بندی برای زمانی است که کمبود داشته باشیم. فولاد سازان تاکید می کنند که کمبودی وجود ندارد و حتی صادرات هم انجام می دهند؛ در حالی که من معتقدم حتی اگر کمبودی وجود دارد باید به همان میزان واردات انجام شود تا بتوانیم از این ظرفیت ۱۸ میلیون تن استفاده کنیم، تامین بخش تولید به معنای اشتغال زایی و ارز آوری است، متاسفم که بگویم در سالی که رونق تولید نام گرفته مسئولان ما به امر تولید توجهی ندارند و تنها شعار می دهند. من معتقدم حتی اگر ۵۰ درصد از این ظرفیت ۱۸ میلیون تنی فعال شود اشتغال زایی خیلی خوبی ایجاد می کند، در حالی که در مجموع شرکت های عضو سندیکا ۳۰ درصد ظرفیت تولید را استفاده می کنند این در حالی است که بعضی کارخانه ها از ۱۰ درصد ظرفیت هم استفاده نمی کنند و بعضی دیگر به دلیل مسائل مالی و کمبود نقدینگی خطوط تولید را بسته اند.

♦ آیا نوسان نرخ ارز تاثیری بر تولید و صادرات شما در طی یک سال گذشته داشته است؟

مهمترین مشکل در تولید از نوسانات است، چه نوسان ارزی و چه نوسان ریالی؛ به این مفهوم که بی ثباتی صنعت ما را به زمین زده است، وقتی می گوییم تنها ۳۰ درصد از ظرفیت تولید ما استفاده می شود یعنی در صورتی که مواد اولیه هم خریداری شود گاهی تولید کننده جرات تولید را ندارد، ممکن است صنعتگر مواد اولیه را با قیمت بالاتر بخرد اما وقتی تولید می کند قیمت ارز کاهش پیدا می کند و این ضرر برای تولید کننده خواهد بود، چنین اتفاقی در سال های قبل رخ داده و بعضی از تولید کنندگان همچنان دارند ضرر مربوط به آن دوران را می پردازند، این نوسان ها به هر شکل به تولید ضربه های سنگین زده است. ضمن اینکه ما تحریم هستیم و در تامین لوازم یدکی هم مشکلات زیادی داریم اما بدون شک تحریم های داخلی بیشتر از تحریم های بین المللی به ما ضربه می زند. □

تمام مشکلات ما به دستگاه های خارج و غیر از تولید کنندگان لوله و پروفیل بازمی گردد، گاهی خود اعضا عدم هماهنگی هایی در مورد قیمت محصولات و حتی خرید از بورس وجود دارد. در واقع میان اعضا رقابت های ناسالم ایجاد می شود که اگر ما با یکدیگر هماهنگ باشیم و از بورس یکپارچه خرید کنیم می توانیم این رقابت های ناسالم را کنار بگذاریم. پیش از این فولاد مبارکه کمی از جنس را برای کشف قیمت به بورس عرضه می کرد و مابقی را به صورت مچینگ به اعضای ما می فروخت و اعضای سندیکا به این خرید مستقیم از مبارکه عادت کرده بودند و اکنون که ملزم شده اند از بورس خرید کنند مشکلاتی بر سر راه آنها هست. ضمن اینکه در مورد قیمت گذاری هم با وجود اینکه همه ما از بورس خرید می کنیم، اتفاقات بدی افتاده است، مرتب رقابت های ناسالم انجام می شود و زمانی که قیمت کف عرضه را می گذارند با قیمت های خیلی بالاتر به فروش می رسد و البته حل همه این مسائل با همکاری اعضای سندیکا امکان پذیر خواهد بود. در مورد مواد اولیه خواست اعضای ما کشف قیمت در بورس و خرید به صورت مچینگ است.

♦ نظر شما به عنوان رئیس هیات مدیره سندیکا در مورد کشف قیمت در بورس چیست؟

ما مخالف این هستیم که مواد اولیه در بورس عرضه شود، بهترین روش برای ما این است که همانطور که مبارکه مواد اولیه را تولید می کند آن را قیمت گذاری کرده یا پیشنهاد قیمت بدهند، سود عادلانه را هم تعیین کنند و بر اساس سهمیه بندی مواد اولیه را به اعضای ما بفروشند و با این فرمول نیازی به عرضه در بورس نیست، همچنین راهکارهای خوبی برای تحویل جنس صرفا به اعضای ما که تولید دارند و فعال هستند هم داریم. با همکاری سندیکا و فولاد مبارکه در حال حاضر کارخانه ها را ظرفیت سنجی می کنیم تا ببینیم کارخانه های فعلی چه اندازه ظرفیت، مصرف و تولید دارند و در این راستا دستگاه ها، برق و بیمه آنها را هم مورد بررسی قرار می دهیم و زمانی که این لیست آماده شود کاملا مشخص خواهد بود که مواد اولیه چه اندازه به هر تولید کننده برسد.

آنها امکان دسترسی به بورس را ندارند و ما زمینه خوبی هم از بورس حتی برای تامین مواد اولیه با قیمت های زیادی که به ما تحویل می شود نداریم. ♦ سندیکا در این مدت چه کمکی توانسته به اعضا داشته باشد؟

سندیکا مکاتباتی با وزارت صمت، بورس کالا، سازمان حمایت و ارگان های مربوطه داشته، البته سازمان بورس هم اذعان کرده که این کار مقدور نیست ولی وزارت صمت اصرار بر اجرای این طرح دارد، ما به دنبال این هستیم که آنها را متقاعد کنیم این کار به نفع صنعت لوله و پروفیل نخواهد بود. اعضای ما مرتب پیگیری این قضیه هستند.

♦ راهبردهای سندیکا لوله و پروفیل به طور کلی چیست؟

سندیکا وظیفه های در قبال اعضا دارد که مشکلات تامین مواد اولیه، قیمت، بیمه، دارایی و دیگر مسائل آنها را پیگیری و نسبت به حل آنها اقدام کند. خوشبختانه در چند سال گذشته این کار انجام شده و در کنار آن کارهای خوب دیگری هم انجام شده اما ارگان های مربوطه آن همکاری که با تشکل ها باید داشته باشند را متاسفانه ندارند و قوانین و بخشنامه های متعدد وزارت صمت برنامه های ما را اساسا به هم می ریزد؛ یا سهمیه را نصف می کنند یا جنس مورد نیاز را عرضه نمی کنند و ... در واقع ما هر اندازه تلاش می کنیم تا کار بر یک روال معمول پیش رود بخشنامه جدید صادر می شود و همه تلاش های ما را خنثی می کند. متاسفانه در وزارتخانه های مرتبط تصمیم های پایداری گرفته نمی شود و این به تولید کننده ضرر می زند. به دنبال این هستیم که خواسته هایمان را در محیط دوستانه و به دور از جنجال، در سندیکا پیگیری کنیم اما همچنان نیاز به همکاری دولت و سازمان های مربوطه با این صنعت تولیدی داریم، چرا که این صنعت از لحاظ سرمایه گذاری، اشتغال زایی و تامین نیاز داخلی بسیار تاثیر گذار است. در امر صادرات و ارزآوری هم می توانیم خدمات بسیاری داشته باشیم اما سرمایه های بسیاری از جمله دستگاه هایی خریداری و وارد شده اند اما راکد مانده اند. در حال حاضر تنها ۳۰ درصد ظرفیت تولید را استفاده می کنیم و ۷۰ درصد باقی مانده جنبه صادراتی دارد که امکان آن مهیا نیست. بخشنامه ها بیشتر جنبه بازدارنده دارد تا هدایت کننده.

♦ چند درصد از کل تولید کنندگان لوله و پروفیل فولادی در ایران عضو این سندیکا هستند؟

شاید ۱۰-۲۰ کارخانه در مجموع عضو سندیکا نباشند که البته این تعداد هم متقاعد شده اند که کم کم وارد سندیکا شوند، در واقع بالای ۹۰ درصد کل تولید کنندگان لوله و پروفیل فولادی ایران عضو سندیکا هستند. همکاری های راهبردی لازم است که میان اعضا انجام شود، البته باید بگویم

ملک ثابت نایب رییس هیات مدیره سندیکای لوله و پروفیل فولادی:

توان مقابله با تحریم‌های خارجی را داریم اما خود تحریمی‌ها را خیر

تحریم‌های داخلی. با تحریم‌های خارجی می‌توان مقابله کرد و آن‌ها را دور زد ولی خود تحریمی‌ها کمر تولیدکننده را شکسته و توان مقابله با آنها وجود ندارد.

❖ **راهکارهای برون رفت از این مشکلات از دیدگاه شما چیست؟**

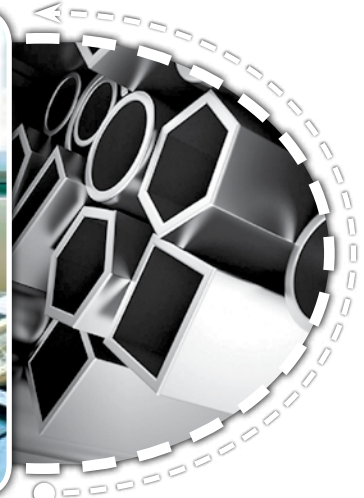
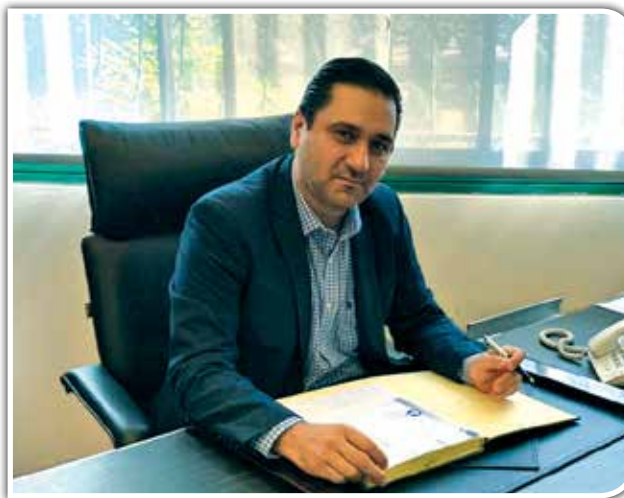
پیشنهاد من و همه تشکل‌ها و انجمن‌ها این است که در جلسات وزارتخانه و کمیسیون‌های تخصصی مجلس باید نماینده تشکل‌ها حضور داشته باشند که بتوانند نظرات و مشکلات خود را بیان کنند و با دادن نظر مشورتی راه حل صحیحی برای خروج از مشکلات انتخاب شود. لذا معاون اول رییس جمهور آقای جهانگیری در نامه‌ای اعلام کردند که نماینده و اعضا هیات مدیره تشکل‌ها و سندیکاها در تمامی جلسات حضور داشته باشند که هنوز هیچ اتفاق مثبتی صورت نگرفته است.

❖ **مهم‌ترین چالش صادراتی شرکت شما در سال ۹۷ چه بوده است؟**

متأسفانه از ظرفیت تولیدی شرکت کیهان به علت نداشتن مواد اولیه کافی به صورت کامل استفاده نمی‌شود لذا صادرات خاصی هم نداشتیم. در بین محصولات، قوطی پروفیل و لوله‌های میلی بیشتر صادر می‌شوند و به دلیل اینکه ما بیشتر لوله‌های تخصصی گاز تولید می‌کنیم نتوانستیم صادرات داشته باشیم.

❖ **روند تولید شرکت کیهان در سال ۹۷ چه میزان بوده است؟ و چه برنامه‌ای برای سال ۹۸ دارید؟**

ظرفیت اسمی کارخانه ۱۵۰ هزار تن است اما در سال ۹۷ نتوانستیم با بیش از ۳۰ درصد ظرفیت کار کنیم. برای سال جاری با تمام توان تلاش می‌کنیم با ۷۰ درصد ظرفیت تولید کرده تا بتوانیم ظرفیت اسمی را پوشش دهیم. همچنین در حال برنامه‌ریزی برای راه اندازی محصول قوطی پروفیل هم برای تامین نیاز داخلی و هم صادرات هستیم. برنامه شرکت برای صادرات به کشورهای قطر، عمان، عراق و افغانستان است. در پابان، امیدوارم با همکاری و هماهنگی بتوانیم تحریم‌های داخلی را دور بزنیم که چالش اساسی این صنعت است. □



صنعت لوله و پروفیل فولادی در ایران تنها صنعت ملی کشور است که هویت صنفی و سازمانی آن، تقریباً قدمتی هم پای خود آن دارد. سال ۱۳۵۱ هیات موسس «سندیکای صاحبان کارخانه‌های سازنده لوله و پروفیل ایران» اعلام موجودیت کرد و نهادی صنفی و مدنی برای صنعتی اقتصادی بنا نهاده شد که همچنان پا بر جاست. این تشکل به دلیل ضرورت ارائه مفیدترین خدمات به اعضا فعالیت‌های خود

را در قالب کمیته و کمیسیون‌های متناسب طبقه بندی نموده و در تعاملی مستمر با نهادهای دولتی از یکسو و عموم صنعتگران این رشته و صنایع وابسته از سوی دیگر به حرکت خود شتابی مضاعف بخشیده است. متأسفانه شرایط محیطی و متغیرهای مربوط شرايطی را فراهم کرده که در حوزه مدیریت داخلی واحدهای صنعت لوله و پروفیل فولادی مشکلات متعددی شکل بگیرند و بالطبع مدیران این صنعت در چنین شرایطی با مشکلات، تنگناها و محدودیت‌های فراوانی مواجه هستند. در همین راستا ماهنامه جهان معدن با مه‌ندس مهدی ملک ثابت نایب رییس هیات مدیره و رییس هیات مدیره شرکت لوله و پروفیل کیهان مصاحبه‌ای انجام داده که شرح آن در پی می‌آید:

✍ **طاهره گودرزی**

❖ **ظرفیت‌ها و پتانسیل صنعت لوله و پروفیل در کشور ما چیست؟**

ظرفیت لوله و پروفیل در کشور ما بسیار بالاست اما شرکت‌ها با ۲۰ الی ۳۰ درصد ظرفیت در حال فعالیت هستند که این معضل به تامین مواد اولیه، تامین نقدینگی، عرضه و تقاضا، نوسان شدید قیمت‌ها برمی‌گردد. تامین نقدینگی در صنعت لوله و پروفیل نسبت به درصد سود آن خیلی کم است و بیشتر از ۵ درصد هم نمی‌شود.

❖ **مهم‌ترین مشکلات این صنعت در داخل ایران و صادرات چیست؟**

یکی از مهم‌ترین مشکلات این صنعت تصویب روزانه بخشنامه‌های غیرکارشناسی است که برای صنعتگر و تولیدکننده وضع می‌شود. طی

روزهای اخیر بانک مرکزی مصوبه جدیدی اعلام کرد که صنعتگران می‌توانند ۵۰ درصد ارز خود را به صورت نقدی و ۵۰ درصد دیگر را مواد اولیه با هماهنگی بانک مرکزی وارد کنند. متأسفانه این بخشنامه‌ها و دستورات خیلی سریع صادر می‌شوند و زمان اجرای آن مصوبه همان روز تعیین می‌شود و صنعتگر را با چالش جدی روبرو می‌کند. این بخشنامه‌ها به جای اینکه به صنعت و تحقق شعار سال (رونق تولید) کمک کند، بیشتر تولید و تولیدکننده را از این شعار دور می‌کند. این بخشنامه‌ها که از سوی وزارت صمت بانک مرکزی و گمرک که صادر می‌شوند، باهم در تضاد هستند.

تولیدکنندگان و صادرکنندگان با دو نوع تحریم روبرو هستند؛ یکی تحریم‌های خارجی و دیگری

مهندس تفضلی عضو هیات مدیره سندیکای لوله و پروفیل فولادی:

به جای تشویق، تنبیه صادراتی دریافت می کنیم

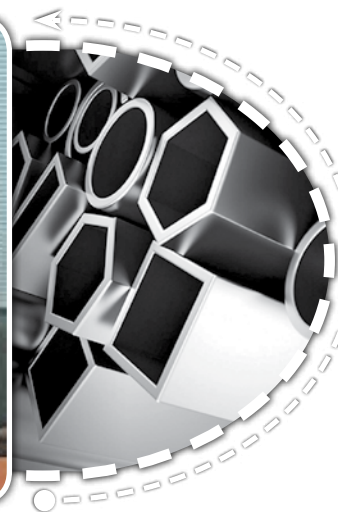
بر اساس نرخي که در حال حاضر ارائه می شود و همواره از همان ابتدای تعریف ارز نیمایی هم این فاصله وجود داشته، تفاوت نرخ ارز سنا و ارز نیمایی چیزی حدود ۳۰ درصد است اگرچه در میزان کم اختلاف زیادی ایجاد نمی کند اما برای تولیدکننده و صادرکننده تبدیل به یک رقم بزرگ و در نهایت از بین رفتن انگیزه صادرات می شود.

❖ **چطور می توان در مسیر رفع این معضل گام برداشت؟**

با در نظر گرفتن این موضوع مهم که سال جاری با عنوان "رونق تولید" نام گذاری شده است، در حالی که شرایط نرخ ارز باعث شده زیرساخت های صادراتی برای تولیدکنندگان ایرانی تا اندازه زیادی کاهش داشته باشد، اما همین شرایط فعلی بهترین موقعیت است تا بتوانیم این مشکلات و معضلات را رفع و پس از آن به تولید و اشتغال بپردازیم. با توجه به اینکه یکی از بزرگ ترین معضلات و مشکلات ما در امر صادرات کشورهای همسایه هستند که در انتظارند تا در این موقعیت بحران اقتصادی با ما رقابت کنند، و البته این موضوع مرتبط با این حقیقت تلخ است که در این کشورها مشوق های صادراتی برای صادرکننده در نظر گرفته شده و وارد امر رقابت با دیگر کشورها می شوند اما در کشور ما متأسفانه تنبیه های صادراتی وجود دارد. بخشنامه های صادر شده از سوی وزارت صمت تبدیل به سعی و خطا شده، ما پیشنهادی ارائه می دهیم و بعد از مدتی که می بینیم مشکلاتی ایجاد کرده آن را کنار می گذاریم و اصلاحیه جدیدی بر روی آن صادر می کنیم. اگر امور به صورت اصولی انجام و تصمیم گیری شود چنین مشکلاتی وجود نخواهد داشت.

❖ **با وجود تمام مسائل موجود آیا موفق به ایجاد دستاوردی در سال گذشته شده اید؟**

با توجه به مشکلاتی که در مسیر کار ما ایجاد کرده اند، در سال گذشته دستاورد خاصی نداشته ایم؛ شرکت ما در سال ۵۲ جواز تاسیس گرفته در سال ۵۴ به بهره برداری رسیده ایم و از همان زمان تاکنون با نام صنعت لوله و پروفیل یزد در حال تولید هستیم. تمام تلاش ما بر این است تا حد ممکن برای کشور خودمان ارزآوری داشته و مشرثمر باشیم. اما به صورت رسمی از سال ۸۹ وارد بحث صادرات شده ایم و چندین سال متوالی به عنوان صادرکننده نمونه استانی انتخاب شدیم و همچنان هم در بحث صادرات علیرغم مشکلات فعال هستیم. بازگشت نرخ ارز باعث شد ما بخشی از بازار صادراتی مان (حدود ۵۰ درصد) را از دست بدهیم که دلیل آن سردرگمی ما و بخشنامه های ضد و نقیضی بوده است که از پی هم صادر شده اند. □



گلایه های تولیدکنندگان در هر صنف و صنعتی تقریباً از جنبه هایی به یکدیگر مشابه است، تولیدکنندگان اساساً از این موضوع گلهمندند که در شرایط بحران اقتصادی در حالی که توقع می رود دولت از بخش تولید حمایت کند، همواره موضوع های پیش بینی نشده ای در حال وقوعند و یا بخشنامه هایی در دست ابلاغند که تولیدکننده را به هر سمت و سویی می برند و مانع از تولید بهینه می شوند. تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی هم از این قاعده مستثنا نیستند، گلایه از ایجاد مشکل و دردسرهایی که در مواردی حتی منجر به تعطیلی واحدهای تولید شده است، همچنین موانعی که بر سر راه صادرات قرار می گیرد و در نتیجه باعث می شود تا بازارهای صادراتی که در طول سالیان بر مبنای اعتماد متقابل ایجاد شده اند، تنها با ابلاغ یک بخشنامه منع صادرات دو تا سه نوبت از موعد صادرات محصول از بین بروند! در شرایط فعلی اقتصادی که تولید بیشتر می تواند موجب کاهش بحران اقتصادی و در نهایت افزایش صادرات و ارزآوری شود تولیدکنندگان و صادرکنندگان تنها انتظار دارند بخش دولتی با در نظر گرفتن سختی های تولید و صادرات از ایجاد موانع بیشتر در این مسیر خودداری کند؛ در این رابطه محمد عارف تفضلی یزدی مدیرعامل شرکت پروفیل یزد و عضو هیات مدیره سندیکای لوله و پروفیل فولادی ایران از مشکلات تولید و صادرات در این صنعت گفته است که شرح این گفت و گورا در ادامه می خوانیم:

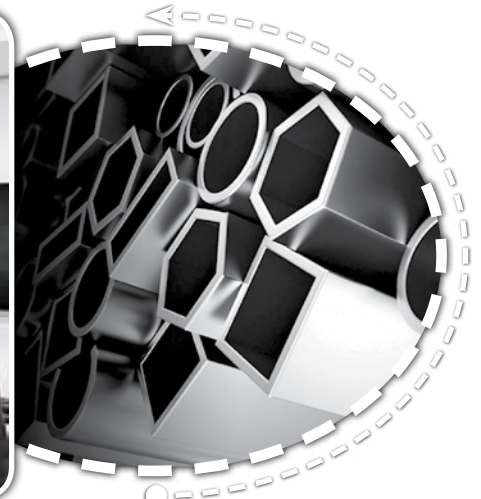
❖ **در شرایط فعلی صنعت تولید لوله و پروفیل فولادی با چه مشکلاتی روبروست؟**

بحث تولید در کشور ما همیشه مشکلاتی داشته که تولیدکنندگان درگیر آن بوده اند، گلایه هایی در حال حاضر وجود دارد که ناشی از فراگیر شدن مشکلات تولید در همه صنایع است، بحث صادراتی و نرخ بازگشت ارز هم از دیگر مسائلی است که مادر صنعت تولید لوله و پروفیل فولادی با آن روبرو هستیم. به عنوان مثال بخشنامه جدید بانک مرکزی به ما ابلاغ کرده است که موظف به بازگرداندن ارز صادراتی به سامانه نیما هستیم و این میبختی است که در جلسه سندیکای تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی آن را به بحث و بررسی گذاشته ایم. این موضوع فشار زیادی بر روی تولیدکنندگان و شرکت های صادراتی بر جای می گذارد و به بیان ساده تر می توان گفت عامل بازدارنده ای در مسیر صادرات است، چرا که

❖ **تفاوت نرخ میان این دو نوع ارز چه اندازه موجب ضرر شما می شود؟**

عضو هیات مدیره سندیکا و عضو هیات نمایندگان اتاق ایران:

عامل افزایش قیمت محصولات لوله و پروفیل افزایش قیمت ورق فولادی بوده است



بی در پی و همچنین عرضه ورق‌های فولادی تولید شرکت فولاد مبارکه در شرایط خاص - عدم تحویل به روز - در بورس موجب شده تا بیشتر قریب به اتفاق اعضای سندیکای تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی از وضع موجود گلايه‌مند باشند. مهندس احمد پژنده عضو هیات مدیره سندیکا لوله و پروفیل فولادی و رئیس هیات مدیره شرکت لوله و پروفیل نیکان در گفت‌وگویی با جهان معدن به بیان مسائل و مشکلات موجود در صنعت تولید لوله و پروفیل فولادی پرداخته است:

صنعت لوله و پروفیل فولادی به عنوان مکمل صنعت ساختمان می‌تواند نقشی تعیین‌کننده در قیمت‌گذاری‌های ساختمانی داشته باشد؛ در شرایطی که تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی در ایران به میزان قابل توجهی به خودکفایی رسیده‌اند، اما مشکلاتی در مسیر تولید آنها را از این امر باز داشته است. اگرچه پیش‌تر مازاد تولید این صنعت صادر می‌شد اما در شرایط فعلی وضع به گونه‌ای پیش رفته است که حتی امر تولید به سختی به پیش می‌رود؛ تامین مواد اولیه، صدور بخشنامه‌های

ظرفیت‌ها و پتانسیل صنعت لوله و پروفیل در کشور ما چیست؟

در ابتدا اجازه دهید فضایی از روند ورود این صنعت به کشورمان را ترسیم کنم. صنعت لوله و پروفیل در جهان با ساخت لوله‌های درزجوش در اوایل قرن نوزدهم آغاز شد و بعد از جنگ جهانی دوم تولید پروفیل جای خود را در این صنعت باز کرد. در ایران هم در همان سال‌های بعد از جنگ جهانی دوم و با تغییر جنس اسکلت‌های ساختمانی و چارچوب‌های درب و پنجره از چوب به آهن و فولاد، کم‌کم ایران نیز وارد این صنعت شد با این تفاوت که در ابتدا کارخانه‌های ساخت پروفیل شروع به کار کردند و سپس کارخانه‌های تولید لوله، این صنعت را دنبال کردند. اولین کارخانه‌ای که در ایران در سال ۱۳۴۰ تولید پروفیل را شروع کرد «شرکت صنعتی سپنتا» بود. دو سال بعد از آن «شرکت سدید» فعالیت

خود را در این حوزه آغاز کرد. که در حال حاضر بنده هم عضو هیات مدیره این مجموعه هستم.

با گسترش این صنعت تولیدکنندگان برای هماهنگی بیشتر، یک تشکل صنفی غیرانتفاعی را در تاریخ ۵ آذرماه ۱۳۵۱ تأسیس کردند. این تشکل که «سندیکای لوله و پروفیل ایران» نام دارد، امروزه ۱۴۰ واحد صنعتی در حوزه لوله و پروفیل را در بر گرفته است. ظرفیت اسمی تولید این واحدهای صنعتی ۱۸/۵ میلیون تن است که ۴۰ هزار کارگر را به طور مستقیم و ۱۲۰ هزار دیگر را به طور غیرمستقیم به کار گرفته است. به علاوه در زنجیره بعدی این صنعت بیش از ۶۰۰ گروه کالایی وجود دارد، که در صنایع همچون: نفت، گاز، پتروشیمی، آب و فاضلاب، کشاورزی، تزیینات و روشنایی، تجهیزات ایمنی راهداری، مبلمان شهری، صنعت ساختمان، صنایع خودرو سازی

سیک و سنگین و دیگر صنایع مادر کاربرد دارد.

مواد اولیه این صنعت هم ورق فولادی است که توسط فولادسازان بزرگ کشور از جمله فولاد مبارکه اصفهان تامین می‌شود. به حمدالله، کشور ما در این صنعت تقریباً به خودکفایی رسیده و تمام زنجیره تامین مواد این محصول در داخل کشور وجود دارد. نه تنها زنجیره تامین، بلکه تمام ماشین‌آلات و خطوط نورد تولید لوله و پروفیل نیز داخل کشور ساخته و نصب می‌شود. تحریم‌ها باعث شد که من وارد این عرصه در شرکت نیکان نورد اسپادانا شوم و ساخت خطوط نورد این محصولات را آغاز کنم و اولین صادرکننده ماشین‌های نورد سرد به اروپا باشم.

شرکت لوله و پروفیل نیکان در این زمینه چگونه آغاز به کار کرد؟

سندیکای لوله و پروفیل ایران ۱۴۰ عضو



همکاری بخش‌های مختلف دولتی با بخش خصوصی گره‌گشای مشکلات است و استفاده از آرا و نظرات آنها در حیطه‌ای که خود صاحب



سبک و نظر هستند می‌تواند یک رویه ثابتی برای رونق تولید کشور مهیا کند. ما در حد توان خود در سندیکا و اتاق بازرگانی سعی می‌کنیم نظرات تشکل‌ها از جمله سندیکای لوله و پروفیل را به دولتمردان منتقل کنیم

صادرات کارخانه‌های لوله و پروفیل مجاب کنیم تا ممنوعیت صادرات این محصول را تا پایان خرداد ماه برطرف کند. حال بهتر بود که این دفتر قبل از صدور بخشنامه با سندیکا لوله و پروفیل هم‌اندیشی می‌کرد. **مهم‌ترین دستاوردهای صادرات بخش لوله و پروفیل در سال ۹۷ چه بوده است؟**

در سال ۹۷ با وجود محدودیت‌های صورت گرفته تقریباً ۷۶۵ هزار تن پروفیل صادر شده است. که این خود باعث ارز آوری به داخل کشور شده است.

دولت و مجلس چه کمکی برای برون رفت از این مشکلات می‌توانند انجام دهند؟

در مصاحبه‌ای که با یکی از خبرگزاری‌ها در ماه‌های گذشته داشتم، این مطلب بیان شد که تمام مشکلات ما تولیدکنندگان، دستورالعمل‌ها و بخشنامه‌های دست و پاگیر دولت است. اگر دولتمردان ما را آزاد بگذارند راحت‌تر هستیم و بهتر می‌توانیم از پس مشکلات بربیاییم. طبق سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی در مورد حمایت همه جانبه و هدفمند از صادرات کالاها و خدمات به تناسب ارزش افزوده و با خالص ارز آوری مثبت به وسیله تسهیل مقررات و گسترش مشوق‌های لازم و ایجاد ثبات رویه و مقررات در مورد صادرات با هدف گسترش پایدار سهم ایران در بازارهای هدف، اشاره شده است. اما در بخشنامه‌های صادر شده از بخش دولتی این موارد توجه نشده و در عین حال مشکلاتی هم برای صادرکنندگان بخش خصوصی ایجاد کرده است. اینکه تقریباً هر هفته یک بخشنامه صادر و بسته ارزی ارائه و یا صادرات محصولی ممنوع شود و یا قیمت آن تغییر کند، ثبات رویه را بر هم می‌زند و صادرکنندگان هر روز با یک چالش رو به رو می‌شوند که این موضوع خود ضربه‌های سهمگینی به بخش تولید وارد کرده است. **۱۵**

متأسفانه دولتمردان نتوانستند این موضوع را مدیریت کنند. همان طور که گفته شد ۱۸/۵ میلیون تن ظرفیت کارخانه‌هاست، که تقریباً یک چهارم این مقدار مصرف داخل کشور را جوابگو بوده و مازاد آن باید صادر شود. در واقع می‌توان گفت که کارخانه‌ها خیلی پایین‌تر از ظرفیت اسمی خود تولید می‌کنند. متأسفانه دولت طی یک سری بخشنامه، صادرات را محدود کرد و در اسفند ماه ۹۷ صادرات محصولات فولادی به طور کلی ممنوع شد. در حالی که مساله اصلی در گرانی لوله و پروفیل قیمت خرید ورق از بورس بوده است. این نه تنها قیمت تمام شده پروفیل را افزایش می‌دهد بلکه باعث تضعیف قدرت سرمایه در گردش کارخانه‌ها برای خرید مواد اولیه می‌شود، که این خود موضوع مهمی است. برای مثال در سال ۹۶ برای خرید ۳۰۰۰ تن ورق مبلغ ۷ میلیارد تومان نیاز بود ولی در سال ۹۷ باید این مقدار را با مبلغ ۱۳ میلیارد تومان خریداری کرد. در صورتی که هزینه فرآیندی تولید پروفیل از سال ۹۶ تا ۹۷ تغییر چندانی نکرده است.

راهکارهای برون رفت از این مشکلات از دیدگاه شما چیست؟

همکاری بخش‌های مختلف دولتی با بخش خصوصی گره‌گشای مشکلات است و استفاده کردن از آرا و نظرات آنها در حیطه‌ای که خود صاحب سبک و نظر و کار هستند می‌تواند یک رویه ثابتی برای رونق تولید کشور مهیا کند. ایجاد کارگروه‌های مشترک به منظور همفکری بخش قانونگذار و بخش خصوصی برای بررسی مسائل صادرات قبل از هر بخشنامه یک راهکار مناسبی به نظر می‌رسد. به عنوان بیان تجربه، در اردیبهشت ماه ۹۸ در جلسه هیأت ریسه سندیکا موضوع ممنوعیت صادرات بررسی شد و طی نامه نگاری‌های انجام شده با دفتر صنایع معدنی توانستیم، این بخش را با دادن آمارهای تولید و

دارد که ۴۲ عضو آن در استان اصفهان هستند و یکی از مجموعه‌های پیش‌تاز در صنعت لوله و پروفیل گروه صنعتی نیکان است که شامل ۳ شرکت نیکان پروفیل، نیکان صنعت اژیله و نیکان نورد اسپاداناست. به لطف الهی، شرکت صنعتی نیکان پروفیل با هدف تولید پروفیل فولادی و برش ورق در سال ۱۳۶۱ شروع به فعالیت کرد. افزایش ظرفیت تولید پروفیل و تنوع محصولات یکی از اهداف مهم این شرکت محسوب می‌شد؛ لذا درصدد راه اندازی شرکت ماشین سازی نیکان نورد اسپادانا برای ساخت ماشین آلات و خطوط نورد در این شرکت بوده است. ساخت انواع دستگاه‌های تولید پروفیل جهت برطرف کردن نیاز مجموعه و پاسخگویی به سفارشات متقاضیان توسط واحد ماشین سازی از دیگر فعالیت‌های این مجموعه است.

گام بعدی توسعه مجموعه، تاسیس شرکت نیکان صنعت اژیله در راستای کارآفرینی و اشتغال زایی در حوزه شرق اصفهان بوده است. گسترش و تنوع محصولات تولیدی ما را بر این داشت که در سال ۱۳۹۲ در منطقه صنعتی اژیله در قالب واحدی صنعتی شروع به فعالیت کنیم. توجه کامل به اصول مهندسی در ساخت مجموعه کارگاهی از جمله ویژگی‌های اولیه این طرح است. روند توسعه مجموعه نیکان صنعت اژیله از آن پس تاکنون همواره ادامه داشته است.

امیدوارم در سال ۱۳۹۸ به عنوان عضو هیأت مدیره سندیکای لوله و پروفیل ایران و همچنین عضو هیأت نمایندگان اتاق بازرگانی اصفهان نقش دغدغه‌مندانه و مطالبه گرانه خود را در قبال مشکلات اقتصادی مردم و فعالان اقتصادی حفظ کنم تا راهگشایی‌هایی در حوزه اقتصاد و رونق تولید ایجاد شود.

مهمترین مشکلات این صنعت در داخل ایران و حوزه صادرات چیست؟ همچنین شرایط ارزی کشور چه تأثیری بر روی صادرات این بخش داشته است؟

در اواخر بهار و تابستان ۹۷ با جهش ناگهانی قیمت دلار، فضا برای صادرات پروفیل به کشورهای همسایه مخصوصاً عراق فراهم شد. ما باید از چالش‌هایی که ممکن است صنعت را تهدید کند استفاده کنیم تا از بحران خارج شویم. مساله ارزی هم در این دسته از چالش‌ها قرار می‌گیرد که

مهندس ملول عضو هیات مدیره سندیکای لوله و پروفیل فولادی کشور:

روابط هوشمند با دنیا، اقتصاد را پویا و باثبات می کند

❖ راهکارهای برون رفت از این مشکلات از دیدگاه شما چیست؟

اقتصاد پویا و با ثبات و مدیریت صحیح راهکار برون رفت از این مشکلات است. وقتی اقتصاد پویا باشد می تواند با کشورهای دیگر رقابت کند. برقراری روابط با تفکر و هوشمندی با تمام دنیا باعث می شود تا تحریم ها کم و حذف شوند، در این صورت است که اقتصاد ثبات پیدا می کند و تمامی مشکلات کشور حل می شود. به نظر من ریشه تمامی مشکلات کشور ما از عدم مدیریت است. اگر مدیریت درست باشد نرخ ارز درست تعیین می شود، بیکاری از بین می رود و سرمایه گذار خارجی وارد کشور می شود؛ این ها مولفه های اقتصاد پویا است.

❖ مهم ترین دستاوردهای صادراتی شرکت شما و صنعت لوله و پروفیل در سال ۹۷ چه بوده است؟

محصولات کپان پرشیا کیفیت نسبتا برتری در کشور دارد و بازار داخل اصلی ترین بازار محصولات ما است و به شکلی جذابیت خوبی برای محصولات در داخل وجود دارد. شرکت در سال ۹۰ هزار تا ۳۰۰ هزار تن پروفیل تولید می کند و تولید لوله های قطر عمده فعالیت کپان پرشیا است که سالی تا ۱۰۰ هزار تن هم لوله های قطر برای پروژه های عمرانی و پروژه های آبرسانی بین شهرها و منابع آب و مخازن تولید می کند. سال گذشته در صادرات پروفیل نسبتا موفق بوده ایم ولی تا رسیدن به افاق های روشن راه زیادی در پیش داریم. با توجه به اینکه محصول ما در ایران کشش خوبی داشته به صادرات کمتر فکر کردیم ولی در حال حاضر با توجه به اینکه قیمت ها رو به کاهش است و پروژه های عمرانی در کشور کم شده و از طرف دیگر تولید ثابت مانده، اگر بخواهیم سقف تولید را حفظ کنیم راهی غیر از صادرات نداریم.

❖ برنامه های شرکت برای سال ۹۸ چیست؟

افزایش تولید، صادرات و ارتقا محصولات مهمترین برنامه های شرکت در سال جاری می باشد. سال ۹۸ در بخش لوله های شواژ و گاز خانگی نیز قرار است تجهیزاتی را نصب کنیم و تلاش می کنیم با تست و بهره برداری از لوله های قطر پایین در این حوزه نیز وارد شویم.

همچنین برای سال جاری ماهیانه ۴ هزار تن صادرات را به عنوان هدف در نظر گرفته ایم و امیدواریم در سال ۹۹ نیز بتوانیم این میزان را افزایش دهیم.

برای دستیابی به بازارهای جدید در سال ۹۸، مدیر بازرگانی خارجی شرکت سفر خود را از کشور عراق شروع کرده که سپس به کشورهای لبنان، سوریه و عمان نیز سفر خواهند کرد و بازارهای جدید را بررسی می کنند که کشورها چه میزان از محصولات و کدامیک از محصولات ما را بیشتر نیاز دارند تا بتوانیم با سیاست گذاری صحیح به بازارهایشان راه پیدا کنیم. □



صنعت لوله و پروفیل فولادی کشور جزو معدود صنایعی به حساب می آید که از صفر تا صد فرایندها و فناوری های مورد استفاده در آن تقریباً بومی شده است. در چند دهه گذشته عواملی چون یارانه های مختلف مانند یارانه های انرژی، کم بودن تعداد تولیدکنندگان و حجم تولیدات لوله و پروفیل فولادی، تقاضای زیاد محصولات لوله و پروفیل فولادی در بازار به دلایل مختلفی مانند حجم بالای پروژه های عمرانی و فعالیت های سازندگی، ساخت و سازهای بخش خصوصی و پروژه های دولتی، و عواملی از این دست باعث شده بودند این صنعت جذابیت های زیادی برای سرمایه گذاران و تولیدکنندگان داشته باشد. در همین راستا با مهندس بیژن ملول عضو هیات مدیره سندیکای لوله و پروفیل فولادی کشور و مدیر عامل شرکت تولیدی کپان پرشیا به گفت و گو نشستیم و نظر ایشان را در خصوص چالش ها و دستاوردهای مهم این صنعت جویا شدیم که ادامه آن در پی می آید:

❖ مزه بهشتی

ترکمنستان، عراق و سوریه به تاجر خود اعلام کنند که کالاهای خود را با ۲ الی ۵ درصد بالاتر، از ترکیه تامین کنند که هم برایشان راحت تر است و هم می توانند L.C باز کنند و اعتباری خرید کنند، قطعاً بازارهای خود را از دست خواهیم داد. همانطور که می دانید در ایران خرید باید به صورت نقدی باشد و L.C در ایران کار نمی کند. در بحث انتقال ارز و بازگشت آن نیز مشکلات زیادی وجود دارد. بازگشت ارز اجتناب ناپذیر است و صادرکننده نمی تواند توقع بازگشت ارز را نداشته باشد، همانطور که می دانید مزیت اصلی صادرات، ارزآوری برای کشور است و اگر ارز برگشت نداشته باشد صادرات عاقلانه نیست لذا بازگشت ارز مشکل نیست بلکه چند نرخی بودن آن مشکل ساز شده است.

سالانه بسته به تناژ صادرات، معافیت هایی به شرکت ها داده می شود که خیلی کم است و برای صنعت لوله و پروفیل این معافیت های اندک قابل قبول نیست. بر فرض مثال برای کارخانه ای که ماهی ۱۰ هزار تن تولید دارد و ۵۰۰۰ تن آن را که ۲۵ میلیون دلار در ماه می شود را صادر می کند، معافیت یک میلیون دلار در سال ارزش چندانی ندارد. لذا بهترین روش برای باز شدن راه صادرات تک نرخی شدن ارز است و جلوی نوسانات شدیدش را باید گرفت. این موضوع (چند نرخی شدن ارز) باعث ایجاد رانت و فساد در کشور شد و فقط تولیدکننده ها و افرادی که فاقد رانت هستند از این موضوع متضرر شده اند.

❖ ظرفیت ها و پتانسیل صنعت لوله و پروفیل در کشور ما چیست؟

صنعت لوله و پروفیل در کشور ما ظرفیت بالایی دارد و مصرف کل کشور را پوشش می دهد و توان صادراتی بالایی نیز وجود دارد. لوله و پروفیل جزء معدود محصولاتی است که صادرات آن با فراز و فرودهایی همراه است. مهمترین مساله در صادرات بحث قیمت گذاری و بخشنامه ها و آیین نامه های دولتی است. در هر صورت ظرفیت بسیار بالاست و یکی از ضعف های صنعت لوله و پروفیل این است که تقاضا بیشتر از عرضه است و با هم همخوانی ندارند.

❖ مهمترین مشکلات این صنعت در داخل ایران و بخش صادراتی این حوزه چیست؟

مهمترین مشکل در این صنعت، رقابت های غیرسازنده بین تولیدکنندگان به دلیل بالا بودن ظرفیت است. مواد اولیه در داخل کشور تامین می شود، به همین دلیل مشکل تولید نداریم. ولی چون بین شرکت هایی که قادر به صادرات هستند از نظر قیمت رقابت وجود دارد، مشکلاتی به وجود آمده است. لذا سندیکا برای قیمت گذاری با یک تلورانس خیلی معقول باید داوطلب شود.

متأسفانه در مورد کالاهای صادراتی ایران پیشینه خوبی وجود ندارد، در قوانین و انتقال ارز نیز با مشکلاتی مواجه هستیم. اگر فرضاً کشورهای واردکننده مثل افغانستان،

سید مرتضی عطایی عضو هیات مدیره سندیکای لوله و پروفیل فولادی:

لوله و پروفیل؛ صنعتی پویا و منسوخ نشدنی است

مصرف دارد، در شرایطی که در این مناطق درهای آلومینیوم کاربرد چندانی ندارد به جای آنها یا درهای چوبی و یا درهای فلزی می گذارند. در چنین موقعیتی فولاد یک محصول با تاریخ مصرف دائمی و در واقع مادر صنایع است. در چنین شرایطی عده‌ای به عنوان تولید کننده ثبت شرکت کرده و در نوسانات بازار از فولاد مبارک سهمیه می گیرند که در نهایت یا با رانت و یا از هر طریق دیگری و مواد اولیه‌ای که دریافت می کنند به تولید کننده واقعی نمی رسد. این مشکلی است که مادر بورس هم با آن روبرو هستیم. در واقع من معتقدم ظرفیت‌ها و پتانسیل‌های خوبی در این صنعت نهفته است اما نهایت کلام من این است که اهمیتی به تولید داده نمی شود. چرا ما نباید تولید و صادرات داشته باشیم؟ چرا مشکل صادرات برای تولید کننده وجود دارد؟ کشورهای همسایه مثل عراق و افغانستان و تاجیکستان واقعا مشتری خوبی برای کالاهای ما هستند ولی تحریم داخلی ما مخصوصا در صنعت تولید لوله و پروفیل، بیش از تحریم‌های خارجی شده است. صبح بخشنامه اجازه صادرات می دهند و فردا همان را ممنوع می کنند. عین بخشنامه‌ای که وزیر جهاد می گوید صادرات گوجه فرنگی آزاد است اما وزیر صمت آن را ممنوع اعلام می کند، ما هم چنین مشکل مشابهی با وزارتخانه داریم.

❖ مشکل دقیقا چیست؟

اگر می خواهیم تولید کنیم باید افرادی در راس کار قرار بگیرند که از جنس تولید هستند، وزیر صمت باید از جنس تولید باشد تا بتواند شرایط و موقعیت تولید کننده را درک کند. کشور ما زمانی می تواند پیشرفت کند که افراد گزینش شوند و هر کس در جای خود قرار بگیرد. از بخش خصوصی نظرخواهی و مشورت نمی خواهند! اگر بخش خصوصی به چنین موضوعاتی منافع عده‌ای به خطر می افتد، رانت‌ها و تقاضاها به خطر می افتند.

❖ آیا این تمام مشکلات است؟ نوسان‌های ارزی مشکلی در کار شما ایجاد نکرده است؟

درست به همین دلیل من صادرات محصولاتم را متوقف کرده‌ام، در واقع برای ما شرایطی فراهم کرده‌اند که قیمت محصول نهایی از قیمت مواد اولیه کمتر است.

❖ دستاوردهایی که سال ۹۷ داشته‌اید چه بوده است؟

تولید یک سری محصولات جدید مثل نوع خاصی از لوله‌های گاز که تا پیش از این وارد می کردیم اما اکنون با تولید آن در داخل توانستیم تا اندازه‌ای به صرفه جویی ارزی برسیم، در عین حال در صنعت لوله و پروفیل هم انجام اندازه‌ای صادرات را داشته‌ایم که به نسبت خوب بوده اما در عین حال نوسانات ارزی تبدیل به معضلی برای تمام صادر کنندگان و همینطور وارد کنندگان شده است. من معتقدم دولت باید بتواند ما را به اندازه‌ای حمایت کند که بتوانیم با ترکیب و چین وارد رقابت شویم و اگر چنین حمایتی نباشد واقعا رقابت کردن در بازار امری بسیار سخت یا ناممکن می شود. □



زمانی می توانیم از اهمیت صنعت تولید لوله و پروفیل فولادی صحبت کنیم که جایگاه دقیق آن را در تامین نیازهای داخلی و منطقه‌ای بدانیم، در شرایطی که در میان کشورهای همسایه تنها تعداد محدودی از کشورها امکان تولید لوله و پروفیل فولادی دارند، به وضوح در محدوده‌ای وسیع برای تولید کنندگان امکان صادرات ایجاد می شود. در چنین شرایطی انتظار می رود صادرات این بخش، علیرغم سودآوری برای تولید کننده گره گشای بخشی از مشکلات ارزی نیز باشد. مشکلاتی که با تدبیر می تواند راه را به سوی ارزآوری قابل توجه و همچنین اشتغال زایی که نیازهای فعلی کشور ما هستند باز کند؛ در این راستا ماهنامه جهان معدن در گفت و گویی با سید مرتضی عطایی کجوبی عضو هیات مدیره سندیکای تولید کنندگان لوله و پروفیل فولادی به مسائل و مشکلات موجود در این صنعت پرداخته است:

ما مطلقا سودآوری نبود، بلکه برای جلوگیری از بیکاری کارگروها و بین رفتن سرمایه سرمایه‌گذاران کار را آغاز کردیم، طی قراردادی و تعامل کردیم و جریمه و پول و بدهی‌های آن کارخانه را پرداخت کردیم، کارخانه‌ای بود که هیچ کارگری نداشت و مجهز به سه خط تولید بود. در سال ۹۳ و ۹۴ با در پیش گرفتن مسیر تولید دو خط اضافه کردیم و تعداد کارگران حدود چهل و دو نفر بود. در سال ۹۴ با بخشنامه‌های نابه جای مسئولین دولتی که صبح بخشنامه می دهند و عصر همان بخشنامه را باطل می کنند و در نهایت فردا بخشنامه دیگری صادر می کنند، ما نهایتا این کارخانه را حفظ کردیم اما با مشکلاتی که ایجاد شد ناچار به تعدیل تعدادی نیرو شدیم اما توانستیم موقعیت شغلی ۳۵ کارگرم را حفظ کنیم آن هم در شرایطی که از فولاد مبارک که به ما بار اختصاص داده می شود اما هزینه حمل آن زیاد است و مقرون به صرفه در رقابت‌های بازار نیست. ما مجبور هستیم هر زمان از بازار از واسطه‌ها بخریم. با این مسائل الحمدلله همچنان ۳۲ کارگر در این کارخانه مشغول به کار هستند. توقع ما این بود که در آن منطقه محروم و با توجه به این که در استان خوزستان نسبت به استان‌های دیگر در و پنجره‌های فولادی بیشتر مصرف می شود حداقل بتوانیم ده خط تولید اضافه و روزانه با صد کارگر کار کنیم.

❖ ظرفیت‌ها و پتانسیل‌های صنعت تولید لوله و پروفیل در کشور ما چیست؟

صنعت لوله و پروفیل صنعتی نیست که منسوخ شده باشد. هنوز در ایران حتی در مناطق روستایی و محروم این محصول

❖ آقای عطایی از چه زمانی تولید محصولات لوله و پروفیل را شروع کردید؟

از سال ۱۳۵۰ فعالیت خود را با راه اندازی شرکت اخوان حدادیان شرکت کچو و چند سال بعد با شرکت سپاهان سقف، شروع کردم. به مرور زمان در سال ۷۱ و ۷۲ به خطوط تولیدمان، خط‌های بسته جوش را اضافه کردیم. وقوع جنگ باعث شد تا خطوط تولید به صورت کامل تعطیل شود. پس از پایان جنگ در سال ۶۸ بار دیگر تولید را از سر گرفتیم. خط فرم یا بازار ما فلزی بود. خط باز بدون جوش بود و کار را با هشت کارگر شروع کردیم. در سال بعد یک قیچی و در سال‌های بعد دو خط دیگر اضافه کردیم. تا سال ۱۳۷۴ چهار خط جوش داشتیم با حدود شصت کارگر. سال ۷۸ نیز شرکت تولیدی به نام شرکت گروه تولید صنعتی کچو راه اندازی کردیم.

❖ چه محصولاتی تولید می کنید؟

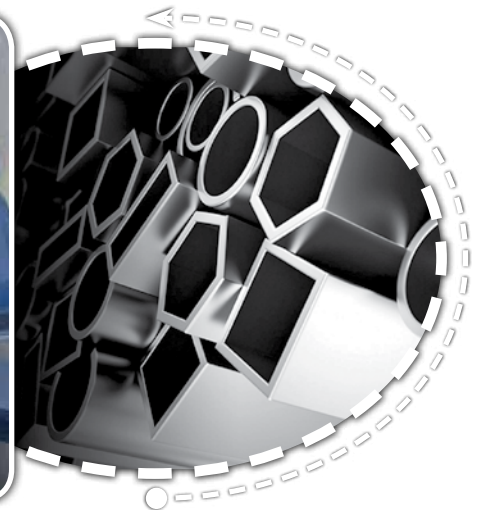
انواع پروفیل و محصولات توخالی. از قوطی ده در بیست تا قوطی صد و چهل در صد و چهل، دو نوع لوله گاز با استانداردهای مربوطه ای پی آی تولید می کنیم، از یک دوم اینچ تا چهار اینچ و لوله‌های صنعتی از جمله محصولات ماست. لوله‌های گاز خانگی از یک دوم اینچ تا دو اینچ هم از جمله تولیدات ما هستند.

❖ مشکلات شما در امر تولید محصولات چیست؟

در سال ۹۱ در منطقه سوسنگرد یکی از محروم ترین مناطق ایران است با تصمیم به کمک به یک کارخانه ورشکسته ورود پیدا کردیم. کارخانه‌ای در آن منطقه راه اندازی کردیم و هدف

صابری عضو هیات مدیره سندیکای لوله و پروفیل؛

برای تولید، نیاز به تامین باثبات مواد اولیه داریم



شده تا نه تنها سندیکای تولیدکنندگان لوله و پروفیل بلکه خطوط تولید صنعتی به طور کلی با مسائلی عجیب و غیر کارشناسانه روبرو شوند، مهندس محمود صابری عضو هیات مدیره سندیکای تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی به همراه مهندس مهرداد صابری از گروه صنعتی تهران شرق شامل کارخانه‌های نورد لوله و پروفیل تهران شرق و نورد لوله و پروفیل میامی فولاد شرق در این رابطه پاسخگوی سوالات جهان معدن درباره مسائل و مشکلات صنعت لوله و پروفیل بوده است.

اکرم شعبانی

یکی از مسائلی که تقریباً بیشتر اعضای سندیکای تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی به آن اشاره می‌کنند، عدم ثبات در تامین مواد اولیه مورد نیاز خطوط تولید آنهاست، به اذعان اکثریت اعضا در شرایطی که سال «رونق تولید» نام‌گذاری شده، بهترین راه برای افزایش میزان تولید، تامین مواد اولیه مورد نیاز خطوط تولید است، در شرایطی که میزان عرضه با نوسان همراه باشد، نمی‌توان برای یک تولید باثبات برنامه‌ریزی کرد. این مساله در کنار به کارگیری مسئولانی که تخصص آنها در زمینه‌های دیگری است، موجب

وضعیت حال حاضر صنعت لوله و پروفیل چگونه است؟

بر اساس پروانه‌های صادر شده توسط وزارت صمت ظرفیت اسمی کارخانجات تولید لوله و پروفیل تا پایان سال ۹۶ برابر ۱۸ میلیون تن بوده اما بر اساس آمارهای غیر رسمی ظرفیت واقعی حدود ۷ تا ۸ میلیون تن است آنچه اکنون نیاز تمامی اعضاست اطلاعات تولید شفاف است تا بتوان بر اساس آمار و مستندات سالیانه برنامه‌ریزی کنیم که تاکنون عملی نشده است. لذا بر این باوریم که تولید واقعی لوله و پروفیل با ضخامت زیر ۵ میلیمتر در سال گذشته بیش از ۳ الی ۴ میلیون تن نبوده است.

پتانسیل‌های صادراتی به چه شکل هستند؟

آنچه که در ورود به بازارهای صادراتی می‌بایست مورد توجه ویژه قرار گیرد این است که در صورت ورود به یک بازار صادراتی، آیا ابزار ماندگاری نیز داریم؟ برای پاسخ به این سوال باید بررسی کرد که با چه مزیت‌هایی وارد بازار صادراتی شده‌ایم. در گذشته بیشترین حجم صادرات لوله و پروفیل

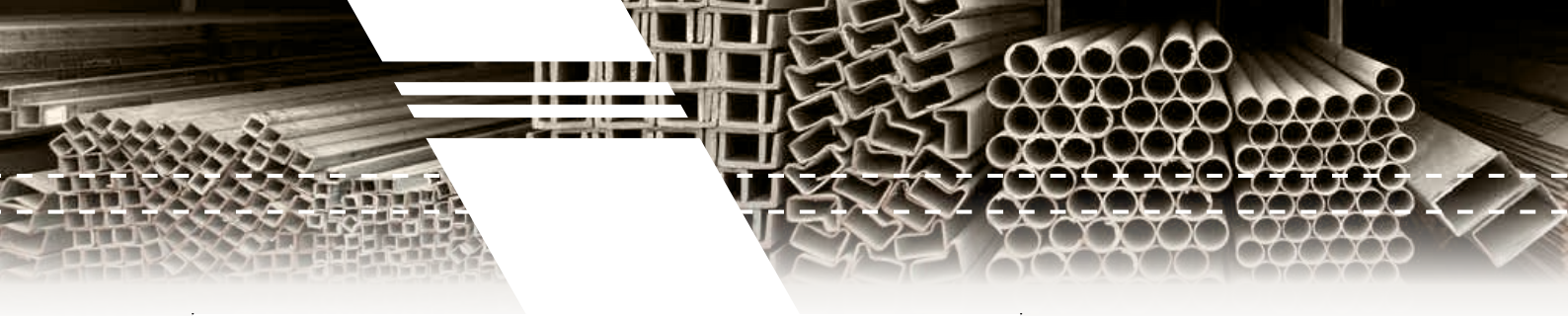
محصول صادراتی انجام شود. متأسفانه برخی از همکاران ما با هدف جلب مشتری و به دلیل نداشتن اطلاعات کافی از بازارها، قیمت‌هایی غیر واقعی پیشنهاد می‌دهند که علاوه بر ایجاد رقابت منفی در بین تولیدکنندگان، این کار باعث می‌شود که برای استمرار حضور خود از کیفیت محصولات بکاهدند و سبب از بین رفتن اعتماد در بازار نه تنها به یک شرکت بلکه به کل صنعت کشور می‌شود و یا اینکه بعد از مدتی دیگر ادامه حضور با این شرایط امکان نخواهد داشت و ناچار به ترک آن بازار می‌شوند. بنابراین مساله تامین مواد اولیه و هدف گذاری جهت حضور مستمر و با کیفیت در بازارهای صادراتی نقش اساسی در ورود به این حوزه دارد.

عمده محصولات صادراتی شما را کدام محصولات تشکیل می‌دهند؟

از نظر تنوع محصولات و ظرفیت تولید، گروه صنعتی تهران شرق یکی از بزرگترین کارخانجات لوله و پروفیل کشور است که تولیدات آن شامل بیش از ۲۵۰ محصول با سایز و ضخامت متفاوت است. در بخش لوله‌های آب و لوله صنعتی این

در برابر واردات مواد اولیه که به صورت ورود موقت وارد شده بودند صورت می‌گرفت اما به دلیل بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌های دست و پا گیر و پی در پی به هیچ وجه نتوانستیم نفوذ خوبی در آن بازارها داشته باشیم و با کشورهای چین و ترکیه حتی در کشورهای همسایه خود نیز رقابت کنیم و همواره ورود ما به آن بازارها به صورت مقطعی و با اندک ظرفیت انجام می‌گرفت. خوشبختانه از سال قبل با توجه به راه اندازی و افزایش ظرفیت تولید ورق فولاد مبارکه و بالاخص خط نورد فولاد صبا جهش قابل توجهی در تامین مواد اولیه تولید کنندگان لوله و پروفیل ایجاد شد، هرچند کافی نیست اما توانست شرایط بهتری برای صادرات محصولات ما ایجاد کند و از طرفی قیمت ارز نیز شرایط رقابتی مناسبی برای ما بوجود آورد.

در حال حاضر بخش عمده صادرات ما به کشورهای همسایه است که البته در حال پیگیری بازارهای جدید نیز هستیم، اما موضوعی که همواره باید مدنظر داشت آشنایی با قیمت‌ها و شرایط کشور هدف است که متناسب با آن قیمت گذاری



سندیکا کوشیده است تمام مشکلات اعضا و شرکت‌های غیر عضو را پیگیری کند، در یک سال گذشته بخش مهمی از مشکلاتی که قبلاً مطرح شده بود، از جمله مسائلی که با فولاد مبارکه داشتیم را توانستیم در یک تعامل بسیار خوب و متقابل حل کنیم. تقسیم کاری میان اعضای سندیکا موجب شد تا کارها در یک روال خوب و منطقی پیش رود. امیدواریم در آینده نیز در آرامش و تعامل با تک تک اعضا همه موارد را پیگیری کنیم



بازارهای صادراتی را گسترش بدهیم اما مشکلات داخلی کار را برای ما سخت کرده است. عدم هماهنگی در بدنه دولت و مسئولان باعث شده در امر صادرات و همینطور تولید خلل وارد شود، در مبحث بازگشت ارز حاصل از صادرات یکی از معضلاتی که ما همچنان با آن درگیر هستیم این است که در معامله با برخی کشورها از جمله عراق ما ریال دریافت می‌کنیم اما تاکید دارند که دلار حاصل از این صادرات را برگردانیم، واقعا چنین چیزی برای ما غیرممکن است.

در دست گرفتن بازار لوله و پروفیل کشورهایی مثل عراق و افغانستان هم می‌تواند بازار خوبی برای ما ایجاد کند و هم تا حدود زیادی مسائل ارزی را پوشش دهد، در شرایط فعلی نیازی هم نداریم که به بازارهای اروپایی ورود کنیم و تنها با تمرکز بر روی کشورهای همسایه و کشورهای حاشیه خلیج فارس که عموماً از تکنولوژی‌های لازم تولید لوله و پروفیل برخوردار نیستند در صورت حمایت مسئولان می‌توانیم هم محصولاتمان را به فروش برسانیم و هم در حد معقول و منطقی ارزآوری داشته باشیم.

❖ به عنوان سوال پایانی سندیکای تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی تا چه اندازه در حل مسائل و مشکلات اعضا کمک‌رسان بوده است؟

سندیکا کوشیده است تمام مشکلاتی را که اعضا و حتی شرکت‌های غیر عضو با آن روبرو بوده‌اند پیگیری کند، از زمانی که در هیأت مدیره سندیکا بوده‌ام سعی کردیم که تمام مسائل و مشکلاتی که از سوی اعضا مطرح می‌شود را با تمام توان پیگیری و تا حد امکان هم مرتفع کنیم. در یک سال گذشته بخش مهمی از مشکلاتی که قبلاً مطرح شده بود را حل و فصل کردیم، از جمله مسائلی که با فولاد مبارکه داشتیم را توانستیم در یک تعامل بسیار خوب و متقابل حل کنیم. تقسیم کاری در میان اعضای سندیکا موجب شد تا کارها در یک روال خوب و منطقی پیش رود و همینطور امیدواریم در آینده نیز در آرامش و تعامل با تک تک اعضا همه موارد را پیگیری کنیم. ۱۵

همینطور مساله سهمیه بندی مواد اولیه هم از دیگر چالش‌هایی است که با آن روبرو هستیم و از دیدگاه من اصلاً روش مناسبی برای تامین مواد مورد نیاز تولید ما نیست. تولیدکننده باید هر اندازه که مواد اولیه نیاز دارد در اختیار داشته باشد تا رونق تولید تحقق بخشیده شود، اما سهمیه بندی‌ها مشکلات زیادی در مسیر رونق تولید حداقل در صنف ما ایجاد می‌کند.

❖ نوسان نرخ ارز چه تاثیری بر روی فعالیت شما در این صنعت داشته است؟

شرایط ثابت ارزی طبیعتاً برای همه ما بسیار بهتر است، این نوسانات ضررهای بسیار بزرگ و جبران ناپذیر به تولیدکننده می‌زند؛ دستورالعمل‌هایی که در رابطه با بازارهای نیما، سنا، متشکل ارزی و... به تولیدکننده تحمیل می‌شود، در واقع وقتی از ما می‌خواهند ارز را به سامانه نیما عرضه کنیم حداقل کاری که باید انجام دهند این است که یک حساب بانکی خارج از کشور به ما معرفی کنند، اما چنین اتفاقی تا به امروز نیفتاده؛ حتی مسئولان ارزی بانک‌ها هم نمی‌توانند راه حلی پیش پای ما بگذارند، تک نرخی شدن ارز بهترین راهکاری است که می‌تواند به صادرات کمک کند، در عین حال برخی از تصمیم‌های غیرکارشناسی که وزارتخانه در پیش گرفته از معضلات دیگری است که ضربه بزرگی به بدنه تولید وارد کرد.

❖ سال ۹۷ چه دستاوردهایی داشته‌اید؟

در سال برای نخستین بار صادرات به کویت، تاجیکستان، تمامی کشورهای حوزه قفقاز، اغلب کشورهای CIS و کشورهای حاشیه جنوبی خلیج فارس را آغاز کردیم که منجر به گسترش بازار صادراتی ما شد، در حوزه تولید هم دستگاه‌های تست جدید را به خط تولید اضافه کردیم که تا حد قابل ملاحظه‌ای کیفیت محصولات ما را افزایش داده است.

ما در کنار صادرات به کشورهایی همچون عراق و افغانستان، توانستیم وارد بازار قطر شویم و در پروژه‌های جام جهانی این کشور ورود کنیم، کویت هم بازار جدید دیگر ما بود. به لطف خداوند متعال توانستیم با وجود مشکلاتمان

مجموعه با داشتن خطوط متعدد لوله سازی و دستگاه‌های تست، لوله‌های سایز ۱/۲ الی ۱۶ اینچ با ضخامت ۱ الی ۱۲ میلیمتری تولید می‌کند. در بخش قوطی و پروفیل نیز تولیدات ما از سایز ۲۰*۲۰ میلیمتر الی ۳۲۰*۳۲۰ میلیمتر با ضخامت ۱ تا ۱۰ میلیمتر است که از بزرگترین تولید کنندگان این حوزه و در برخی سایزها نیز تولید کننده انحصاری هستیم.

در حوزه صادرات نیز، صادرات محصولات ما محدود به یک سایز یا ضخامت نبوده و توانسته‌ایم در بازارهای متنوع بین‌المللی وارد شویم. در حال حاضر ظرفیت تولید ما در ماه ۲۰ هزار تن است و آمادگی داریم تا این ظرفیت را به ۴۰ هزار تن نیز افزایش دهیم، اما بزرگ‌ترین مانع ما در حال حاضر تامین مواد اولیه و برخی مسائل جانبی است، همیشه برای تولید پایدار باید مساله تامین پایدار را مدنظر داشته باشیم.

❖ چه چالش‌هایی در این صنعت پیش روی شماست؟

چالش و مسائلی که با آن مواجهیم را به طور کلی می‌توان به دو دسته تقسیم کرد: مشکلاتی که متأسفانه از سوی برخی از همکاران در این حوزه ایجاد می‌شود و دوم آنهایی که از بیرون از صنف برای ما به وجود می‌آید.

از جمله مواردی که ما در صنف خود با آن مواجه هستیم استفاده از ورق‌ها و مواد اولیه نامرغوب در تولیدات است که علاوه بر اینکه اعتماد مشتری را سلب می‌کند با پیشنهاد قیمت‌های ارزان‌تر رقابتی نابرابر در بازار ایجاد می‌کند که البته در حال بررسی و رفع آن هستیم. اما آنچه که در این صنعت و صنایع دیگر همواره ۷۰ درصد از دغدغه‌های فکری تولیدکنندگان را تشکیل می‌دهد مربوط به چالش‌هایی است که از سوی وزارتخانه و اداره‌های دولتی ایجاد می‌شود که می‌توان به صدور بخشنامه‌های پی در پی، بخشنامه‌های نادرست و یا درست اما در زمان نادرست اشاره کرد که معتقدم تنها راهکار برون رفت از آن ارتباط مستقیم و متقابل تولیدکننده و دستگاه قانون‌گذار و وزارتخانه است.

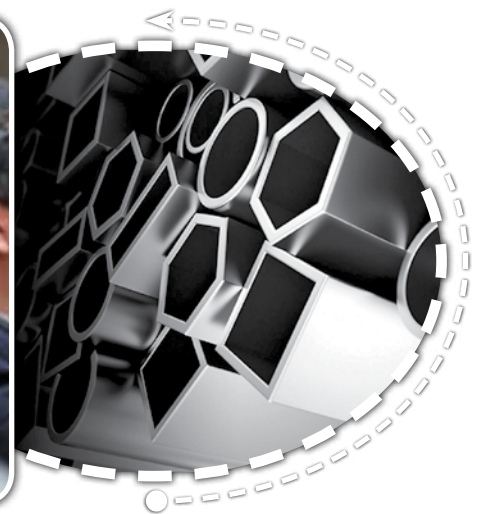
❖ موضوع عرضه مواد اولیه در بورس چه تاثیری بر روی روند تولید شما داشته است؟

روش فعلی عرضه در بورس روش مناسبی نیست، در واقع مسئولان بورس کالا برای کشف قیمت و تعیین میزان عرضه - به منظور تامین مواد اولیه مورد نیاز صنف ما- تعاملی ندارند، بارها از آنها تقاضا کرده‌ایم اجازه دهند تا ما نماینده‌ای در کمیته تصمیم‌گیری عرضه داشته باشیم اما تا به امروز با آن موافقتی نشده است؛ در بورس زمان تحویل، تناژ عرضه و همینطور ثبات قیمتی برای ما از اهمیت بالایی برخوردار است که تاکنون مورد بی توجهی قرار گرفته است.

دبیر سندیکی لوله و پروفیل فولادی:

محصولات با کیفیت و ممتاز ایرانی را در کشورهای هدف صادراتی برند کرده ایم

فعالیت و مشارکت جویی اعضا، موجب رشد و اعتلای سندیکا شده است



است. اگر چه بخش های بسیاری از تولیدکنندگان و صادرکنندگان در رشته های مختلف صنعتی و تولیدی به این شیوه معترض هستند اما همچنان روال به همان منوال سابق است؛ در شرایطی که تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی تاکید دارند که تولیدات کارخانه های ایرانی مشابهی در منطقه ندارد، سنگ اندازی در مسیر صادرات تبدیل به یکی از معضلاتی شده که هر کدام از آنها به نحوی تلاش در برطرف کردن آن دارند، در این راستا ماهنامه جهان معدن گفت و گویی با مهندس امیر حسین کاوه دبیر سندیکی تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی و مدیرعامل گروه صنعتی سدید داشته که در پی می آید:

طاهره گودرزی

سال جاری که با عنوان رونق تولید آغاز شده، بیش از هر چیز با گلیه های تولیدکنندگان در موضوع عدم همراهی دولت و مسئولان در پرداختن به امر تولید همراه بوده است؛ در شرایطی که تحریم ها اقتصاد کشور را به رکود نزدیک کرده اند، کارشناسان اقتصادی تنها راه عبور از این بحران را افزایش تولید عنوان می کنند، تولیدی با کیفیت که بتواند علاوه بر تامین نیاز داخلی مشتری های بین المللی را نیز راضی نگه دارد. در بخش تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی عدم تامین مواد اولیه مورد نیاز یکی از این مسائل است که تولیدکننده را از هدف اصلی یعنی تولید باز می دارد، مساله دوم نحوه بازگشت ارز حاصل از صادرات

ظرفیت ها و پتانسیل های صنعت لوله و پروفیل در کشور ما چیست؟

من معتقدم همین که در طول سال گذشته علیرغم وجود مشکلات فراوان میزان صادرات ما افزایش پیدا کرده و ما یک محصول نهایی، ارزش آفرین و اشتغال زا هستیم خود به خود ظرفیت های خاموش این صنعت به راه افتاده است و موفق بوده ایم که حداقل تعداد ۵ هزار نفر نیروی جدید جذب کرده و اشتغال آفرینی کنیم، پتانسیل های خاص این صنعت را بیان می کند. این کار باعث شده که با توجه به اینکه صادرات انجام می گیرد رقابت منفی بین اعضا کاهش پیدا کند و همینطور این محصول با کیفیت و ممتاز ایرانی در کشورهای هدف شناخته شده و در سال های آینده هم اگر مشکل تازه ای ایجاد نشود همین مسیر رشد و توسعه ادامه پیدا خواهد کرد.

کننده تحریم از بین رود و از هر گونه عکس العمل ناگهانی مثل دستورالعمل اخیر مبنی بر جلوگیری از صادرات محصولات لوله و پروفیل فولادی به صورت جدی جلوگیری شود.

سندیکا تا چه اندازه یاری گر تولیدکنندگان در این راستا بوده است؟

مکاتبه و رایزنی مستمر با مقامات و مسئولین بلند پایه کشوری و انعکاس مطالبات و مشکلات سندیکی لوله و پروفیل فولادی ایران و پیگیری تا مرتفع شدن مشکلات از جمله کارهایی بوده که سندیکا همواره در دفاع از حقوق اعضای خود آن را در پیش گرفته است، انعکاس مشکلات اعضای سندیکی لوله و پروفیل فولادی ایران و طرح مواضع سندیکا از طریق رسانه های ملی و رسانه های عمومی از جمله راهبردهایی بوده که سندیکا همواره در پیش گرفته

صنعت لوله و پروفیل با توجه به کاربردهایی که دارد هم می تواند ما را از امر واردات در این بخش معاف و هم با انجام صادرات موجب ارزآوری به داخل کشور شود. محصولات لوله و پروفیل فولادی به عنوان یک محصول نهایی از رشد مناسبی برخوردار بوده، آن هم در شرایطی که صادرات در بخش های دیگر با تحریم روبرو شده و فولاد خام هم از آن تاثیر پذیرفته می بایست شرکت های بالادستی فولاد کاری کنند که مواد خام آن ها تبدیل به کالای نهایی و هزاران گروه کالایی شود و البته لازم به گفتن است که این محصول نهایی تحریم پذیر هم نیست. برای عبور از این مسیر لازم است که شرکت های بالادستی محصولات خود را با قیمت بهتری عرضه کنند و همه مسئولان هم باید کمک کنند تا موانع تعرفه و غیرتعرفه ای و نیز موانع صادرات و موارد تشدید



مهمترین تسهیلات درخواستی، برطرف کردن مشکلات نقل و انتقال پول، ضمانت نامه‌ها، وام‌ها و... در راستای کاهش هزینه‌های مرتبط و نهایتاً کاهش هزینه‌های فروش محصولات و خدمات در جهت افزایش رقابت‌پذیری با سایر شرکت‌ها است



به علت گرانی مواد اولیه نتوانیم با کشورهای همسایه رقابت کنیم، تبدیل به یک معضل می‌شود. بر اساس اخباری که اکنون در دست داریم کشورهای منطقه درصدد هستند تا تعرفه واردات فولاد را تا دو برابر وضعیت فعلی افزایش دهند و اگر چنین چیزی اتفاق بیفتد ناچاریم مواد اولیه را با قیمت ارزان‌تر ارائه داده و صادر کنیم. مواد اولیه لوله و پروفیل در بورس کالا قیمت‌گذاری می‌شود اما متأسفانه شاهد هستیم در بعضی موارد با افزایش قیمت دلار این مواد دچار نوسان قیمت می‌شوند، در حالیکه باید با کف قیمت نیمایی قیمت‌گذاری شود نه با بالاترین قیمت دلار و اگر چنین روندی ادامه پیدا کند خود به خود بر روی پیشرفت روند صادراتی که در سال گذشته داشتیم تأثیر منفی بر جای می‌گذارد.

از جمله مهم‌ترین تسهیلات درخواستی، برطرف کردن مشکلات نقل و انتقال پول، ضمانت نامه‌ها، وام‌ها و... در راستای کاهش هزینه‌های مرتبط و نهایتاً کاهش هزینه‌های فروش محصولات و خدمات در جهت افزایش رقابت‌پذیری با سایر شرکت‌ها است؛ همچنین توجیه‌پذیری اقتصادی حضور در بازارهای هدف، بررسی دقیق بازارهای هدف از طریق وزارت خارجه و ارائه به شرکت‌های داخلی همچون چاپ بولتن و سایر گزارشات مورد نیاز، تسهیل در اخذ بیمه نامه‌های معتبر دولتی مرتبط با کاهش ریسک صادرات در بازارهای هدف بین‌المللی، تسهیل شرایط صادرات محصول و خدمات از منظر استانداردهای موجود در بازارهای هدف، بخش دیگر از این چالش‌هاست. افزون بر این تسهیل در تامین مواد اولیه مورد نیاز جهت تولید و صادرات با شرایطی مناسب، تهاتر کالا و خدمات با بازارهای هدف، تسهیل در بازاریابی و امکان پرزنت توانمندی‌های داخلی به طرف‌های خارجی از طریق رایزن‌های تجاری و سفارتخانه‌ها، بررسی امکان تسهیل قوانین تجاری کشورهای هدف از طریق عقد قراردادهای ترجیحی مورد نیاز با مشورت بخش خصوصی، تسهیل قوانین مرتبط با بخش‌های گمرک، حمل و نقل، صدور ویزا و... و شناسایی و رفع قوانین مخل صادراتی و تسهیل در اخذ مجوزهای مرتبط در بازارهای هدف موضوع‌های دیگری است که ما در بخش چالش‌ها با آنها روبرو هستیم.

کنند و صادرات را به کشورهای همسایه ادامه دهند. با توجه به کاهش ارزش پول ملی، وجود تحریم‌های ظالمانه، کاهش فروش نفت و کم شدن درآمدهای ارزی کشور؛ افزایش صادرات غیر نفتی علاوه بر سایر دلایل علمی و توجیه اقتصادی؛ در شرایط آرایش جنگی دشمنان به عنوان یک وظیفه ملی و میهنی بر عهده شرکت‌های تولیدی و خدماتی بوده و در نهایت به عنوان یکی از مهم‌ترین ارکان توسعه کشور، محرک رونق تولید بوده و سبب توسعه صنایع و کسب و کارهای کشور خواهد شد. اهمیت این موضوع تا جایی است که معاون اول ریاست جمهوری به کرات صادرات و توسعه آن را از اصلی‌ترین و حیاتی‌ترین اولویت‌های کشور دانسته و وظیفه خطیری را بر عهده وزارت صمت به عنوان فرمانده صادراتی کشور، گذاشته است. موضوع مهم در این میان، مشکلات متعدد و ویژه‌ای است که در خصوص صادرات وجود دارد؛ به گونه‌ای که این چالش‌ها و نیز تسهیلات مورد نیاز درخواستی تولیدکنندگان و آرایه دهندگان خدمات فنی و مهندسی؛ جهت حضور در بازارهای بین‌المللی، همواره از دغدغه‌های مرتبط با فرآیند صادرات، خصوصاً در شرایط جنگ اقتصادی بوده است. بررسی این موارد، در این روزهایی که مسئولان صنعتی کشور تأکید موكدی بر صادرات غیر نفتی دارند، می‌تواند به عنوان آسیب شناسی در بخش صادراتی، مدنظر قرار گیرد.

چه مشکلات و چالش‌هایی پیش روی این صنعت قرار دارد؟

در رابطه با بخش تولید لوله و پروفیل فولادی باید بگوییم اگر بتوانیم مواد اولیه را به قیمت مناسب از داخل تامین کنیم، صادرات کالای هم‌التبع با شرایط بهتری اتفاق می‌افتد و این نکته‌ای است که نیاز به توجه مسئولان دارد. مزیت ما در کشور نباید گاز ارزان با برق ارزان باشد، بلکه بایستی تولید فولاد ارزان با گاز و برق و سنگ آهن ارزان باشد؛ چون این فولاد ارزان نباید به صورت فولاد خام صادر شود بلکه باید در صنایع پایین دست داخلی مورد استفاده قرار گیرد تا بتوانند با انجام بهره‌وری، فولاد خام را تبدیل به کالای با ارزش افزوده بیشتر کنند و ما بتوانیم در بازارهای جهانی محصول نهایی را به رقابت بگذاریم. اگر محصول نهایی در رقابت قرار گیرد در آن شرایط ما می‌توانیم صادرات ارزشمند داشته باشیم اما اگر

است. به عنوان مثال می‌توان به پیگیری تشکیل کارگروه فولاد با حضور موثر سندیکا در شورای رقابت با مدیران وزارت صنعت و مدیران ارشد فولادساز با توجه به تشکیل جلسات کارشناسی تخصصی با شورای رقابت و اثبات سخن سندیکا در زمینه انحصار توسط شرکت فولاد مبارکه تشکیل کارگروه فولاد با محوریت سندیکا به صلاح اعضای سندیکا با توجه به اینکه صنف ما یکی از مشتری‌های بزرگ ورق‌های گرم فولادی در کشور است، می‌توان اشاره کرد.

به طور دقیق چه راهبردهایی در سندیکا در پیش گرفته‌اید؟

پیگیری مطالبات و منافع مشترک شرکت‌های عضو سندیکا، افزایش مشارکت اعضا در سندیکا، پیگیری تسهیل در تامین مواد اولیه، ارتقای جایگاه سندیکا به عنوان نماینده بخش خصوصی صنعت لوله و پروفیل فولادی ایران، ارائه خدمات به اعضا جهت تقویت خدمات مشاوره‌ای حقوقی و بیمه و مالیات در سندیکا، بستر سازی برای ایجاد فرصت‌های کسب و کار شرکت‌های عضو، ارائه خدمات آموزشی کاربردی و تخصصی به اعضا و... از جمله اهدافی بوده که سندیکا در طول این سال‌ها مدنظر قرار داده و تا حدود زیادی هم به آن دست یافته است.

اگر قرار باشد نمره‌ای به اعضای سندیکا در امور تشکیلی بدهید آن نمره چیست؟

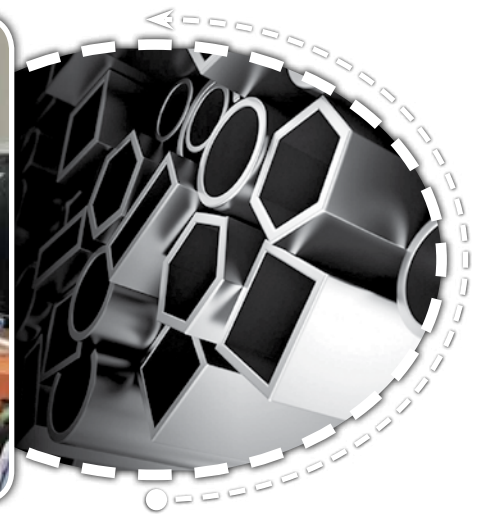
به حمدالله اعضای سندیکای تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی افرادی مشارکت‌جو، فعال و تابع خرد جمعی هستند و اقبال آنها به انجام کار جمعی سبب رشد و اعتلای سندیکا شده است، از نظر من نمره اعضای سندیکا در کار جمعی و تشکیلی از ۲۰، ۱۸ است.

در صادرات لوله و پروفیل در طول یک سال گذشته چه عملکردی داشته‌اید؟

صادرات لوله و پروفیل در سال ۹۷ حدود سه برابر سال ۹۶ بوده و به حدود ۷۵۰ هزار تن انواع و اقسام لوله و پروفیل فولادی، معادل ۵۰۰ میلیون دلار رسیده و بخشی از صادرات هم با پول داخلی و ریال به کشورهای عراق، افغانستان و پاکستان انجام گرفته است. بخشی از کالای صادراتی هم با توافق تهاتر انجام گرفت. در حقیقت شرکت‌های فولادی از زمانی که منع صادرات آنها به اروپا اعلام شد بخش بزرگی از صادرات خود را متوقف کردند. یکی از شرکت‌های بزرگ بالادست که در امر صادرات بود از سال ۹۶ بر اساس جریمه‌ای که اتحادیه اروپا تعیین کرده به طور کلی صادرات خود را متوقف کرد. در سال گذشته هم علیرغم تحریم‌هایی که وضع شد روند پیشین ادامه پیدا کرد. تحریم موضوع جدیدی نیست و بیش از هر چیز جنگ روانی است؛ در همین رابطه هم در شرایط کنونی نیاز است که صنایع بالادستی ما برای تکمیل مواد اولیه طرح بدهند تا با صادرات محصول نهایی دو برابر تولید بالادست سود ایجاد

مهندس موسوی مدیرعامل شرکت تولید لوله و پروفیل کیهان:

سود بالای تسهیلات بانکی فرآیند تولید را کند می کند



به میزان ۶۰۰ هزار تن بوده است. پیش بینی می شود با توجه به کاهش ارزش ریال، و رکود بازار داخلی شاهد روند رو به رشد بیشتری در میزان صادرات به کشورهای منطقه (با در نظر گرفتن مباحث مرتبط با تحریم) در سال ۹۸ باشیم. هرچند موانع کشتیرانی در حمل و نقل و انتقال پول و نیز شناسایی بازارهای صادراتی جدید؛ همچنان از جمله مشکلات پیش روی این بخش می باشد. ماهنامه جهان معدن در گفت و گو با مهندس مرتضی موسوی مدیرعامل شرکت تولیدی لوله و پروفیل کیهان به بررسی مشکلات صنعت لوله و پروفیل و صادرات آن پرداخته که شرح کامل این گفت و گو در پی می آید:

مورد حسابها و فعالیت های شان شفاف سازی کنند و مالیات خود را به موقع پرداخت کنند، در حالی که به نظر می رسد سازمان مالیاتی از طریق تولیدکننده ها قصد دارد تا ارزش افزوده را از مصرف کننده نهایی بگیرد.

چالش بعدی، بانکها و سودهای تسهیلاتی آنهاست. به طور مثال در گذشته ما بابت تسهیلات گرفته شده از سوی یک بانک خصوصی تا ۴۰ درصد سود مرکب پرداخت کردیم. با این شرایط هیچ تولید کننده ای انگیزه ای برای تولید ندارد و فرآیند تولید کند می شود. در کنار این مشکلات، اگر یکی از چکها برگشت بخورد بانک تمام حسابها را مسدود می کند و مشکلات فراوان بعدی را به همراه خواهد داشت.

پیشنهادی که ما به بانکها دادیم این بود که در ازای درصدی از ارزش دارایی کارخانه های بدهکار و زیر کلید بردن ورق، برای کارخانجات

غیر کارشناسی برای تاسیس کارخانه بهتر بود کارخانه هایی ورشکسته و یا دارای کمبود سرمایه در گردش به سرمایه داران معرفی تا با سرمایه خود، آن را احیا کنند.

مشکل بعدی به مالیات عملکرد و ارزش افزوده و بیمه برمی گردد. از جمله ایراداتی که می توان به نظام مالیاتی کشور گرفت این است که در شرایط عادی و بحران و رکود نسخه یکسانی استفاده می کند در واقع فاقد انعطاف پذیری است. بحثی که دارایی مطرح کرده این است هر چه می فروشید باید با فاکتور رسمی باشد و خریدار هم باید فاکتور رسمی بدهد. حال اگر خریدار نخواهد فاکتور بدهد یا فاکتور جعلی بدهد، پس از چند سال دارایی به فروشنده می گوید این سند مشکل دارد لذا باید ۹ درصد ارزش افزوده و جریمه آن را فروشنده یا همان تولید کننده بدهد. به نظر من اداره دارایی باید فرهنگ سازی کند که خریدار و فروشنده در

صنعت لوله و پروفیل فولادی، با توجه به پیشینه ای بیش از ۶۰ سال، جزء معدود صناعی به حساب می آید که فناوری های مورد استفاده در آن تقریباً به صورت کامل بومی شده است. در زنجیره این صنعت بیش از ۶۰۰ گروه کالایی ساخته می شود که در صنایع نفت، آب، گاز و پتروشیمی، آبفای کشور، خطوط انتقالی سراسری، صنایع کشاورزی، صنایع روشنایی، تجهیزات ایمنی راهها، میلمان شهری، صنعت ساختمان، صنایع خودرو سازی سبک و سنگین و صنایع مادر دیگر مورد استفاده قرار می گیرد. طی ۱۰ ماه ابتدای سال ۹۷؛ صادرات تجمعی پروفیل، لوله و مقاطع پروفیلی حدوداً

چالش ها و مشکلات صنعت لوله و پروفیل
از نظر شما چیست؟

کارخانه کیهان از سال ۷۳ به مساحت حدوداً ۱۲۰ هزارمتر مربع به نیت تولید لوله و پروفیل فولادی و لوله مبلی و لوله گالوانیزه راه اندازی شد. بلافاصله، لوله شوفازی و تست گاز را نیز تولید کردیم. زمانی که شروع به کار کردیم در قسمت لوله مبلی رقیبی نداشتیم، در لوله گاز و شوفاز هم محصولات ما با کیفیت و طبق استاندارد تولید می شود. در حقیقت ما در این زمینه جزو ده شرکت برتر در صنعت لوله و کل کشور هستیم.

یکی از بزرگ ترین معایب صنعت لوله و پروفیل این است که مجوزهای بسیار زیاد و غیر کارشناسی صادر شده و کارخانه های زیادی در شهرها تاسیس شد. بسیاری از شرکت های فعال در صنعت لوله و پروفیل تنها با ۳۰ درصد ظرفیت در حال فعالیت هستند. به نظر من به جای اعطای مجوزهای



دولت باید با جلوگیری از تغییرات لحظه‌ای قوانین و خام فروشی و صادرات ورق فولاد مبارکه به کشورهای همسایه امکان کار و صادرات بیشتر را فراهم کند؛ پیشنهاد من به فولاد مبارکه این است که اگر قصد انجام صادرات دارند، با فروش ورق به تولید کننده داخلی و با پرداخت کارمزد مقدمات صادرات محصول نهایی کارخانجات کشور خودمان را فراهم سازیم تا اشتغال‌زایی بیشتر و همچنین برگشت وجه ارز آسان‌تری داشته باشد



شرکت‌ها با علم به این مشکلات و با توجه به رکود بازار داخل به منظور عدم قطع سهمیه از فولاد مبارکه و همچنین جهت جلوگیری از تعدیل نیرو کماکان صادرات انجام می‌دهند.

رویکرد ما در سال جاری این است که با خرید مناسب و ورق با کیفیت، تناژ محصولات صادراتی خود را تا ماهی ۲۰۰۰ تن بالا برده و همچنین تولید لوله میلی و لوله گالوانیزه را مجدداً راه‌اندازی کرده و اشتغال‌زایی بیشتری ایجاد کنیم. شرکت کیهان یکی از بهترین شرکت‌هاست و اگر مشکلات حل شود در صنعت تولید لوله جزو ۳ شرکت برتر و در پروفیل در لیست ۱۰ شرکت برتر خواهیم بود.

صادرات برای شما به چه شکل است؟

فضای صادرات در عراق، ترکمنستان، قطر، عمان و سوریه عالیست. از دولت خواهشمندیم با جلوگیری از تغییرات لحظه‌ای قوانین و خام فروشی و صادرات ورق فولاد مبارکه به کشورهای همسایه، امکان کار بیشتر و صادرات بیشتر را فراهم کند؛ پیشنهاد من به فولاد مبارکه این است که اگر قصد انجام صادرات دارند، با فروش ورق به تولید کننده داخلی و با پرداخت کارمزد، مقدمات صادرات محصول نهایی کارخانجات کشور خودمان را فراهم سازد تا اشتغال‌زایی بیشتر و همچنین برگشت وجه ارز آسان‌تری صورت پذیرد. □

تولید کننده ایرانی پیشنهاد می‌دهد این است که اگر با یکی از شهروندان این کشور شرکتی تاسیس کند، می‌تواند حتی با ۳۰ درصد سرمایه در قطر کار آفرینی و اشتغال‌زایی ایجاد کرده و ۷۰ درصد دیگر را وام تا ۴ درصد با بازپرداخت یک تا ۳۰ ساله می‌دهد به شرط اینکه در کشور قطر لوله و پروفیل تولید کند.

دست‌آورد صادراتی شرکت شما در سال ۹۷ چه بوده و چه برنامه‌ای برای سال ۹۸ دارید؟

سال گذشته به صورت مستقیم صادرات انجام ندادیم، یک دلیل این است که در مواردی ورق‌هایی را که نیاز داشتیم نتوانستیم سفارش بگیریم. در بحث صادرات هم ورق درجه یک و مرغوب فقط برای فولاد مبارکه است و متأسفانه چون نظارت دقیق و کاملی صورت نمی‌گیرد که محصول صادراتی با چه کیفیتی باشد خیلی از شرکت‌ها محصول بی کیفیت را صادر می‌کنند که هزینه کمتر و سودی بیشتری برایشان داشته باشد. نارضایتی در صنعت لوله و پروفیل به دلیل کیفیت پایین ورق هم اتفاق می‌افتد. بسیاری از شرکت‌ها به دلیل اینکه قادر به خرید ورق از فولاد مبارکه نیستند در بحث صادرات نتوانستند خوب کار کنند. دلیل دیگر برای عدم تناژ مناسب صادرات، فروش دلاری و عدم توانایی انتقال وجه به داخل کشور و قوانین ارزی کشور می‌باشد. خیلی از

گشایش اعتبار داخلی باز کنند تا بتوانند بدون مشکل و سرمایه در گردش (که مشکل اصلی کارخانجات می‌باشد) از فولاد مبارکه خرید کنند که اگر این اتفاق می‌افتاد، با ورود ورق به کارخانه و تولید محصول و فروش و صادرات آن با توجه به افزایش قیمت در سال گذشته، کل بدهی‌های این کارخانجات به بانک‌ها تسویه می‌شد.

در تامین مواد اولیه مشکلی ندارید؟

در حال حاضر ۳ کارخانه فولاد مبارکه، فولاد اهواز و فولاد گیلان مواد اولیه لوله و پروفیل را تامین می‌کنند. خرید از فولاد مبارکه یک ایراد اساسی دارد و آن هم این است که امروز در بورس خرید می‌کنید و تحویل محصول ۲ ماه دیگر است. اما واقعیت این است که اگر شرکت‌ها توانایی و نقدینگی آن را داشتند که بتوانند خرید نقدی انجام دهند و ۲ ماه دیگر محصول را تحویل بگیرند، سعی می‌کردند بدهی‌های خود را پرداخت کنند تا مشکلات را حل کنند.

وقتی شرکتی مشکل بانکی دارد مقرون به صرفه نیست که از فولاد مبارکه خرید کند، لذا صبر می‌کند تولید کننده و شرکتی که مشکل بانکی ندارد از فولاد مبارکه خرید کند و مازاد آن شرکت‌ها را با قیمت روز بازار از آنها می‌خرد با اینکه هیچ تولید کننده‌ای حق ندارد سهم خود را در بازار بفروشد. کارخانه‌ای که به دلیل مشکلات بانکی نتواند از فولاد مبارکه خرید کند به دلیل قیمت بالای ورق مبارکه در بازار بیشتر از فولاد اهواز و گیلان خرید می‌کند، آنجا هم دلال‌ها حضور دارند و از کارخانه مبدا خرید می‌کنند و به قیمت روز بازار به تولید کننده می‌فروشند. در مورد خام فروشی جالب اینجاست که فولاد مبارکه ورق‌های خود را به قطر صادر می‌کند در صورتی که می‌تواند به تولید کننده که مشکل بانکی دارد کمک کند تا بتواند هم تولید کند، هم اشتغال آفرینی کرده و هم صادرات به کشورهای همسایه مخصوصاً خود قطر داشته باشد که یکی از بهترین بازارهای صادراتی برای ایران است. یکی از امتیازهایی که قطر به





اقتصاد سالم تولید کننده را محدود و مسیرهای صادراتی را مسدود نمی کند

محمد قاضی عسگر

رئیس هیات مدیره شرکت پروفیل آسیا

مشکل اصلی ما در صنعت لوله و پروفیل به بحث ارز بازمی گردد؛ چند نرخ بودن ارز معادلات را برای ما بسیار پیچیده کرده است. در امر کسب و کار باید تعادلی میان هزینه و درآمد وجود داشته باشد و زمانی که این تعادل وجود نداشته باشد، توجیهی برای انجام کار وجود ندارد. در شرایط فعلی ما در امر تولید زیان ده شده ایم. چند نرخ شدن ارز که دلایل مختلفی برای آن عنوان می کنند واقعا برای تولید در همه زمینه ها مشکل ایجاد کرده است. سوال من این است که چرا آقایان دست از سر اقتصاد بر نمی دارند؟ در واقع مساله این است که دولت می خواهد برای واحدهای تولیدی به شکل ریز به ریز تعیین تکلیف کند و این را با صدور روزانه بخشنامه های جدید و خلق الساعه به ما نشان می دهد. به نظر من دولت نباید در اقتصاد دخالت کند و باید اجازه دهد تا واحدهای تولیدی بر روی امر تولید متمرکز شوند. دولت باید اجازه دهد تا تولید کننده و مصرف کننده با یکدیگر کنار بیایند. اقتصاد سالم، اقتصادی است که به مصرف کننده اجازه انتخاب دهد تا تولید کننده مورد نظرش را انتخاب کند. اما اقتصاد بیمار آن است که به ما بگوید چه کاری را در چه زمانی انجام بدهیم و به ما آزادی عمل ندهد.

در حقیقت مدلی که اکنون در کشور ما در پیش گرفته شده این است که به شرکت های خصوصی امتیاز می دهیم تا کار خود را انجام بدهند اما شرکت های خصوصی که نیاز به حمایت دارند را حمایت نمی کنند. این یک اقتصاد کاملا دولتی است. دخالت های دولت توازن ما را بر هم می زند. صادرات ما اگر چه سال گذشته آمار خوبی داشت و بر همین اساس دولت و اتاق های بازرگانی شرکت ها و کارخانه های تولیدی را به صادرات ترغیب می کردند، که در واقع صادرات راز بقاست. در دنیای که هوش مصنوعی و واقعیت مجازی تبدیل به بخشی از زندگی روزانه ما شده است نمی توانیم کانال های صادراتی را حتی در شرایط بحران اقتصادی مسدود و یا محدود کنیم. علیرغم تبلیغات گسترده برای انجام صادرات در سال گذشته اما در سال جاری به ما اجازه صادرات نمی دهند و با تصویب یک سری قوانین غیر منطقی و صدور بخشنامه های متغایر سنگ در مسیر صادرات می اندازند.

ما در صنعت لوله و پروفیل به دلیل اینکه تحت لوای انحصارگری یک شرکت خصوصی هستیم که باید مواد اولیه را از این شرکت تامین کنیم، در نتیجه انحصار این شرکت دولتی به ما فشار وارد می کند. بیش از ۹۰ درصد هزینه محصول ما، مواد اولیه بوده است. بخشنامه های خلق الساعه وزارت صمت و بانک مرکزی که بسیار هم با یکدیگر متناقض هستند مانعی در مسیر ادامه راه ما هستند. در قرن بیست و یکم کسب و کاری زنده می ماند که مشتری محور باشد و درست در چنین شرایطی است که ما به دلیل صدور بخشنامه های پی در پی مشتری هایی را که طی سال های طولانی به دست آورده از دست می دهیم. ■



تعدد بخشنامه ها، مشکل اساسی تولید در تمام صنایع است

مسعود مسجد امامی

مدیر عامل شرکت فولاد مهر سهند

مهمترین و اساسی ترین مشکل ما این است که تکلیف ما در این صنعت و در امر تولید هنوز مشخص نیست، تعدد بخشنامه هایی که دولت صادر می کند نه تنها در امر تولید لوله و پروفیل فولادی بلکه اساسا در امر تولید کل کشور مشکلات عدیده ای بر جای گذاشته است. تعدد بخشنامه ها شرایط را به سمتی پیش می برد که قابلیت کار کردن را از تولید کننده می گیرد، بازارهای صادراتی اساسا باید دارای ثبات باشد و مثل بازار داخلی نیست که گاهی با درک موقعیت و مشاهده وضعیت موجود با مشکلات ما کنار بیاید؛ در بازار صادراتی باید قراردادها همانطور که نوشته شده اند به اجرا در آیند، مشتری خارجی را که با توجه به مشکلات بین المللی پیدا کرده و اعتماد متقابل ایجاد و در عین حال در طولانی مدت با آنها کار کرده ایم تنها با صدور یک بخشنامه، از دست می دهیم چرا که واقعیت این است که آنها کانال های زیاد و متفاوتی برای تامین نیازهای خود دارند و می توانند به راحتی شرکت های خارجی را جایگزین ما کنند. در نتیجه بسیار واضح است که بزرگترین مشکل همین تعدد بخشنامه ها و در نتیجه بلاتکلیف کردن ماست. در حقیقت وضعیت به شکلی پیش می رود که برای من تولید کننده مشخص نیست که دید کشور ما نسبت به تولید و صادرات چیست؟ آیا تولید و به تبع آن صادرات خوب است؟ اگر چه به زبان اذعان می شود که خوب است اما شرایط مانع انجام تولید و صادرات است. در مبحث نوسان نرخ ارزی و تاثیر آن بر اساس آمار می توانم بگویم شرکت ما که در سال های گذشته ۵۰ درصد ظرفیت تولیدش صادراتی بوده در حال حاضر تنها با صادرات ۱۰ درصد تولیدات امور خود را می گذراند. در کنار آن علم به اینکه بازار داخلی کشش آنچنانی ندارد موجب شده ظرفیت تولید نسبت به گذشته کاهش پیدا کند و در نهایت رکود و رقابت منفی در نتیجه رکود آن چیزی است که در این صنعت ایجاد شده است. در چنین شرایطی بزرگترین دستاورد شرکت فولاد مهر سهند در سال ۹۷ این بود که صادرات به ۶ کشور آفریقایی، ترکیه، لبنان و سوریه به انجام رساندیم. دستاورد دیگری که باید به آن اشاره کنم، در صنعت لوله و پروفیل موفق به بومی سازی این صنعت شده ایم و توانسته ایم با بهره گیری از تمام پتانسیل های موجود در داخل کشور به ایده آل مورد نظرمان که همان بهره گیری از ۱۰۰ درصد ظرفیت کارخانه است دست یابیم، نیازهای داخلی را تامین و در عین حال بازارهای صادراتی را بیش از پیش گسترش دهیم. امیدوارم شرایطی فراهم شود که بخش خصوصی واقعی هم همانطور که بخش های دولتی و خصوصی کار می کنند، بتوانند نیازهای خود را در سطوح مختلف از تامین مواد اولیه تا گمرک و صادرات برطرف کنند به تامین نیازهای اینچنین خود بپردازد. ■

تلاش ما شناسایی و رفع نیازهای صنعت در جامعه دانشگاهی است

دکتر سیامک مزدک

استاد دانشگاه و عضو هیات علمی دانشگاه تفرش



از سال ۸۳ وارد بحث‌های طراحی و شبیه سازی‌های خطوط با همکاری دکتر مسلمی استاد دانشگاه تربیت مدرس شدم. واقعیت این است که دانشجوی فعالی در این زمینه بودم.

یکی از موضوع‌هایی که مدت‌ها پیش از این و حتی تا همین چندی پیش هم وجود داشت و در واقع نوعی ضعف در دانشگاه به حساب می‌آمد این بود که اگر دانشجویی پروژه‌ای را انتخاب و بر روی آن کار و مطالعه می‌کرد پس از ارائه تبدیل به کتابچه‌ای می‌شد که تنها کارکرد آن خاک خوردن در گوشه‌ای از کتابخانه دانشگاه بود؛ اما از جمله موفقیت‌هایی که ما اخیراً کسب کرده‌ایم تغییر همین رویکرد بوده است، حدوداً طی یک سال گذشته در همکاری متقابل میان اهالی صنعت و اهالی دانشگاه جلسات خوبی برگزار کردیم و در این جلسات موفق شدیم تمام پژوهش‌ها و فعالیت‌های سالیان گذشته را با کمک دانشجویان به روز رسانی کرده و با برگزاری کارگاه‌های آموزشی تغییرات خوبی در صنعت ایجاد کنیم.

به عنوان مثال برای تبدیل ورق به قوطی، به صورت خصوصی طراحی‌های جداگانه‌ای در نظر گرفتیم و در جلساتی که با اهالی این صنف برگزار شد توانستیم اشکالات همدیگر را برطرف کنیم و با برقراری ارتباط دو طرفه‌ای میان دانشگاه و صنعت توانستیم دانش فنی یک دستگاه را به دست بیاوریم. به شخصه بر این باورم که اگر این جلسات و کارگاه‌های آموزشی تداوم نداشته باشد نه

دانشگاهی می‌داند که صنعت و صنعتگر به چه نیاز دارد و نه صنعتی به این موضوع پی می‌برد که چه فعالیت‌هایی در دانشگاه انجام می‌گیرد و در نتیجه به شدت معتقدم که برگزاری چنین دوره‌هایی امری ضروری است. یکی دیگر از کارکردهای این روابط متقابل این است که کمک زیادی به هدفمند کردن پایان نامه‌های دانشجویی می‌کند. در همین یک سال گذشته پایان نامه‌هایی تعریف کرده‌ایم که بسیار هدفمند بوده و تلاش ما این است که نیاز صنعت را در وهله اول شناسایی و سپس با تحقیق و علم برطرف کنیم. با برگزاری کارگاه‌های آموزشی بسیاری از معضلات مطرح می‌شود و برای حل آنها چاره اندیشی صورت می‌گیرد، با استمرار این کارگاه‌ها می‌توان فاصله موجود میان دانشگاه و صنعت را برطرف و یا حداقل کاهش داد. به این مفهوم که پروژه‌های صنعتی که هزینه‌های زیادی برای اجرا نیاز داشت، با کمک دانشگاه توانست با هزینه کمتری تمام شود از سوی دیگر دانشگاهی‌ها با هدفمند کردن دروس تخصصی، نه موجب هدر رفت وقت دانشجوی می‌شود و هم‌اینکه کاری جدید صورت می‌گیرد که دردی از دردهای جامعه صنعتی ما را دوا کرده و در نهایت دانشجوی هم متخصص بار می‌آید. □

آموزش مستمر کارکنان رمز پیشرفت صنایع است

دکتر محمدرضا شیخ الاسلامی

عضو هیات علمی دانشگاه اراک



هر آن چیزی که اصناف و سندیکاهای تولیدی نیاز به داشتن آگاهی درباره آن دارد را می‌توان در همایش‌ها و نشست‌های علمی و تخصصی میان دو گروه صنعت گر و دانشگاهی به بحث و بررسی گذاشت. اخیراً نشست علمی مهمی در محل سندیکای تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی ایران با حضور علاقمندان در رابطه با بحث اصول طراحی تولرانسی، اصول تفسیر تولرانسی برگزار شد و بحث مهمی که در این نشست مطرح شد میزان اهمیت این موارد در طراحی و تحلیل فرآیند شکل دهی غلتکی بود. این بحث از جمله چالش‌های مهم صنایع است و به کارگیری مفاهیم پایه‌ای همچون تولرانس‌های ابعادی و هندسی موجب افزایش دقت و کیفیت، کاهش برگشتی محصولات و یکنواختی کیفیت محصولات شده و محصولات هم از لحاظ کیفیت و هم قیمت قدرت رقابت پذیری پیدا می‌کنند. لذا نیازمند این هستیم که در صنایع مختلف به این موارد توجه جدی داشته باشیم. در جلسه‌ای که در محل سندیکای تولیدکنندگان لوله و پروفیل برگزار شد، برای صنایع لوله و پروفیل در یک جلسه مقدماتی در حدود دو ساعت توضیحات مقدماتی راجع به این مباحث به صنعت گران ارائه شده و در مورد موارد مربوط بحث و تبادل نظر شد. لزوم چنین آموزش‌های مستمری در صنایع و اهمیتی که صنایع به چنین

موضوعاتی قائل می‌شوند، یکی از مهمترین فاکتورهای بهبود مستمر صنایع است. اگر قرار باشد در صنایع و کیفیت محصولات صنعتی ارتقا داشته باشیم، لازم است تا هم آموزش مستمر صنایع مدنظر قرار گیرد و هم در آموزش مستمر مباحثی مطرح شود که به صورت مستقیم بر روی کیفیت محصولات نهایی تاثیر گذار است. به این طریق می‌توانیم به یک سطح استاندارد بالاتر با پایه علمی مناسب دسترسی پیدا کنیم که باعث ارتقای کیفیت محصولات، افزایش رقابت پذیری و ایجاد پتانسیل لازم برای بومی سازی محصولات و نیازمندی‌های صنعت می‌شود. علاوه بر این برگزاری چنین دوره‌های آموزشی مستمرو جلسات هم اندیشی میان صاحبان صنایع و محققین دانشگاه باعث ایجاد پل ارتباطی می‌شود تا مسائل مختلف صنعتی را بتوان به عنوان پروژه‌های مشترک در همکاری با دانشگاه تعریف کرد که ایجاد چنین همکاری‌هایی در نهایت منجر به ارتقای سطح کیفی جامعه صنعتی و دانشگاهی می‌شود. □



بخشنامه‌های وزارتخانه کارشناسانه نیست

یعقوبی جوباری

مدیر بازرگانی پروفیل آرش



بگذارید دغدغه تولید کننده همان تولید باشد

محمدتقی صالحی

رئیس هیات مدیره شرکت فولاد غرب ازنا

در مبحث صادرات باید گفت بودجه عمرانی کشور برای ساخت و ساز کافی نیست در کنار آن ما با افت ارزش ریال هم مواجه شده‌ایم که در نهایت چاره‌ای برای تولیدکننده باقی نمی‌ماند مگر آنکه تمام ضرر و زیان‌های کار را با صادرات جبران کند. بازارهای صادراتی برای ما گسترده بود اما در شرایط فعلی این بازارها هم محدود شده‌اند، با این وجود همچنان می‌توان به بازارهای هدف متصل باقی ماند. در چنین شرایطی و در دوره بحران اقتصادی ایران، کشورهای همسایه بهترین مقصدی هستند که می‌توانند هدف صادراتی ما قرار گیرند اما حتی در چنین شرایطی آنها قصد دارند تا در تجارت با ایران، با پرداختن کمترین هزینه، ما را به نیاز خود تامین کنند و نیاز به صادرات برای تولید کننده و گاهی سودجویی خریدار در آن سوی مرزها به نوعی آشفته‌گی در بازار ایران ایجاد کرده است.

برای تولید محصول نیاز داریم که ماده اولیه را از فولاد مبارکه تامین کنیم، خرید مواد اولیه با دلار آزاد اتفاق می‌افتد با این حال ما را مکلف می‌کنند که پس از صادرات، ارز حاصل از آن را به سامانه نیما برگردانیم که با وجود اذعان به اینکه ما دلار آزاد در خرید استفاده می‌کنیم امری غیرمنطقی است. به عنوان مثال اگر قرار باشد صادراتی به ترکمنستان داشته باشیم، همه مراحل انجام می‌شود اما امکان بازگشت پول به دلیل تحریم‌های بانکی بسیار پیچیده خواهد بود، صادرکننده نمی‌تواند حساب ارزی در خارج از کشور باز کند، با وجود بیش از ۱۰۰ نفر پرسنل مجبور هستیم برای پرداخت هزینه‌ها به صادرات متوسل شویم. در واقع وظیفه ما به عنوان اعضای سندیکای تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی این است که به اجماعی دست پیدا کنیم و نرخ را تعیین کرده و بر اساس بخشنامه صادرات انجام دهیم، در حالیکه بخشنامه صادره از وزارتخانه به صورت کارشناسی ارائه نشده است. به عنوان مثال اگر قرار باشد شخص من در طول ۱۵ روز ۲ میلیون یورو صادرات انجام داده و یک میلیون یورو آن را به سامانه نیما بازگردانم، تا زمانی که برای این یک میلیون یورو مشتری پیدا نشود چه بلایی بر سر سرمایه در گردش کارخانه می‌آید؟ این پروسه ۷۰ درصد از سرمایه در گردش کارخانه‌ها را درگیر می‌کند، همین فرمول برای پتروشیمی‌ها جواب می‌دهد اما برای دیگران چنین نیست و متأسفانه باید اذعان کنم که پیشروی مسیر به شکل فعلی باعث قطع صادرات می‌شود.

موضوع تولید در کشور ما موضوعی مشکل دار است؛ در واقع مشکل کل مجموعه تولید صنعت در کشور ما به این واقعیت تلخ می‌رسد که هیچ چیز سر جای خود قرار ندارد، این جریان موضوع تولید و مسائل پیش روی تولیدکننده را تا اندازه زیادی پیچیده کرده و گوش شنوایی هم برای شنیدن انتقادات و پیشنهادها تولیدکنندگان وجود ندارد؛ به اعتقاد من لازم است که قیمت نهایی مواد اولیه بر مبنای قیمت اولیه تعیین شود، اجرای چنین راهکاری ما را از ورود به بورس بی‌نیاز می‌کند و دلیل اینکه من علاقه‌ای به بورس ندارم این است که بورس متعلق به تاجران است و جای تولیدکننده نیست! هدف ما به عنوان تولیدکنندگان بخشی از صنعت مملکت، ایجاد اشتغال است در نتیجه باید تمام تلاش خود را به کار بندیم تا ضرر ندهیم، در کنار آن همگی متفقیم که در انتظار دریافت سود کلان هم نیستیم؛ سودی که یک تولیدکننده به صورت معقول می‌تواند دریافت کند ماهیانه بین ۳ تا ۵ درصد از کل تولید و فروش است و در همین راستا شرایط ما برای ادامه تولید، دریافت قیمت تمام شده به اضافه ۳ تا ۵ درصد سود است. در شرایط فعلی، تلاش وزارتخانه بر این موضوع متمرکز شده که خریدهای مواد اولیه ما را به بورس وارد کند، اما واقعیت این است که جنس کار ما از نوعی دیگر است و ماهیت این کار تامین مواد اولیه از طریق بورس نیست، مهمترین دلیل مان هم این است که نمی‌توانیم امروز جنس را بخریم و بعد از گذشت چند ماه آن را دریافت کنیم در چنین شرایطی خط تولید می‌خواهد، تنها در صورت دریافت فوری مواد اولیه است که می‌توانیم روند تولید را در یک روال عادی ادامه دهیم. از طرف دیگر هم شرکتی مثل فولاد مبارکه باید ثباتی در فروش محصولات خود داشته باشد، قیمت تمام شده به اضافه ۱۰ درصد سود فرمولی است که می‌تواند مشکلات آنها را در امر تولید رفع کند، اما اگر قرار باشد با بورس قیمت‌ها دچار نوسان شود نخستین ضربه به تولیدکننده وارد می‌شود. ریشه این مشکل به نقص سیستم دولتی بازمی‌گردد، در حقیقت شرکت فولاد مبارکه آن چیزی را انجام می‌دهد که دولت از آنها درخواست کرده است. مشکل دیگری که ما به عنوان اعضای سندیکای لوله و پروفیل فولادی درباره آن هم صدا هستیم، ارز نیمایی است، اساسا تعریف و وجود چنین سیستم ارزی برای ما مشکل ایجاد کرده است. پیش از انقلاب در رابطه با موضوع صادرات و بازگشت ارز قانونی وجود داشت که به قانون ۲۰ درصدی معروف بود، من معتقدم حتی در شرایط فعلی و با وجود مشکلاتی که همه به آن اذعان دارند اجرای همین قانون ۲۰ درصدی می‌تواند هم رضایت صادرکننده و هم رضایت دولت را در بازگشت ارزی به همراه داشته باشد، هر قانونی به غیر از این تنها ایجاد دردسر می‌کند. دغدغه اصلی من به عنوان تولیدکننده باید امر تولید و تامین نیازهای کارگرهای مشغول در کارخانه‌ها باشد اما در حال حاضر شرایط به شکلی پیش می‌رود که تولیدکننده در همه جا مشغول است و از امر تولید بازمی‌ماند.

اساسی‌ترین درد ما در این سیستم عدم هماهنگی هاست.



ششمین نمایشگاه بین المللی

لوله و اتصالات

ماشین آلات و تجهیزات وابسته



همزمان با همایش و نمایشگاه بین المللی لوله و پروفیل فولادی ایران

۱۸ الی ۲۱ مهر ۱۳۹۸

محل دائمی نمایشگاههای بین المللی تهران

سالن ۶



ستاد برگزاری: ۰۲۱ ۷۵۹۶۵

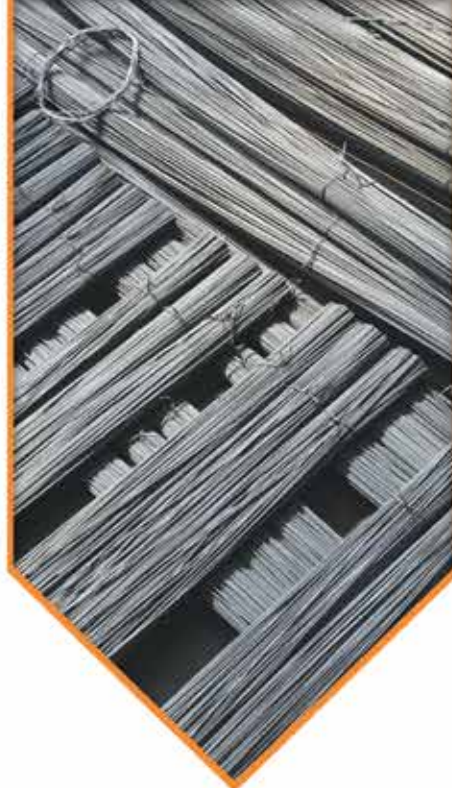


فولاد هیربد

Hirbod Steel

شرکت صنایع فولاد هیربد زرنديه
کارخانجات تولید محصولات فولادی
میلگرد، پروفیل، قوطی، لوله





فولاد هیربد، استحکام ماندگار

دفتر مرکزی: تهران، میدان صنعت (شهرک غرب)، خیابان ۴۳۹۸۰۰۰۰ ☎ ۰۲۱-۴۳۹۸۰۰۰۰ کارخانه: آزاد راه تهران - ساوه، کیلومتر ۸، شهرک صنعتی ☎ ۰۸۶-۴۵۲۵۰۰۰۰
شهید حسن سیف، خیابان زرافشان شرقی، پلاک ۷ ☎ ۰۲۱-۸۸۵۷۵۱۲۶ مامونیه، انتهای خیابان هشتم ☎ ۰۸۶-۴۵۲۵۰۰۰۹
☎ www.hirbodsteel.com ☎ info@hirbodsteel.com

Factory: End of 8th St, Mamouniyeh Industrial ☎ (+9886)45250000-8 Head Office: No.7, East Zarafshan St., Hassan Seif ☎ (+9821)43980000
Town, 80 Km of Tehran-Saveh Highway, Iran. ☎ (+9886)45250009 Ave, Sa'anat Sq.(Shahrak-e-Gharb) Tehran, Iran. ☎ (+9821) 88575126

Window & door profiles

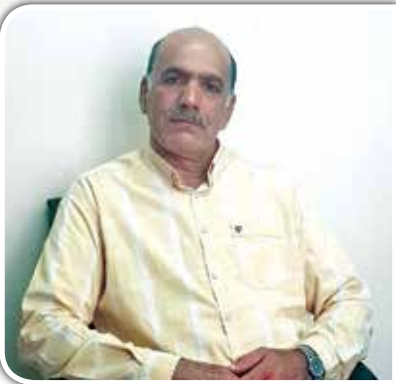
Hirbod steel



نیاز به استفاده از علم و تجربه در کنار یکدیگر داریم

دکتر حسن زمانی

شرکت تعاونی فولاد علویجه



برگزاری دوره‌های آموزشی موقعیت بسیاری خوبی را برای واحدهای تولیدی ایجاد می‌کند و این دوره‌ها نیاز است که به تدریج تخصصی‌تر شود، در واقع باید در ابتدا در نظر داشت که تعداد جلسات و زمان برگزاری دوره‌ها به شکلی باشد که کارآیی بیشتری داشته باشد ولی برگزاری همین دوره‌ها هم شروع خوبی است.

برگزاری این دوره‌های آموزشی موجب فراهم آمدن بستری برای تبادل نظر میان اهالی فن و اهالی علم می‌شود. در چنین نشست‌هایی تخصص‌ها و تجربیات به صورت دو سویه منتقل می‌شود، من برای باورم که پایه هر تولید تجربه است، اگر تجربه نباشد و علم نباشد کارآیی چندان بالایی نخواهد داشت و در عین حال علم بدون تجربه هم ناکارآمد خواهد بود. علم و تجربه باید در کنار هم قرار بگیرد و سندیکا این روش را آغاز کرده و پیشرفت‌های خوبی در زمینه‌های مختلف خصوصاً قالب و طراحی ایجاد شده است.

در کنار مبحث علم و تجربه و برگزاری دوره‌های آموزشی می‌توان به مبحث بومی سازی صنعت هم پرداخت. در واقع می‌توان گفت به غیر از مواد اولیه که در داخل تولید می‌شود بیشتر قطعات مورد استفاده در صنعت تولید لوله و پروفیل فولادی وارداتی است. از انواع بلبرینگ‌ها که در کلیه صنایع استفاده می‌شود تا قطعات الکترونیک و موتورهای ای سی و دی سی به خصوص موتورهای دی سی در انواع درایوها.



ما تا خودکفایی در این صنعت راه زیادی داریم، شرکت‌هایی در داخل وجود دارد که توانایی تولید این قطعات را دارند اما هر کدام از آنها مشکلات خاص خود را دارند، در امر تولید تیغه اره‌های آتشی شرکت طوس در این زمینه توانمند است و امکان تولید دارد اما به دلیل عدم وجود مواد اولیه امکان تولید برای آنها وجود ندارد. در نهایت ما مجبور هستیم قطعات مورد نیاز را از کشورهای چین و ترکیه تامین کنیم. تیغه‌اره تنها یکی از مسائل ماست، انواع قطعات یدکی به خصوص بلبرینگ که در صنعت خیلی مصرف می‌شود هم با شرایط مشابهی روبرو هستند. لوازم تراش کاری و ابزار آلات آن و انواع الماس‌ها هم مشکلاتی دارند؛ در صنعت تولید لوله و پروفیل فولادی قالب و فولادهایی که در شافت‌ها و دستگاه‌ها استفاده می‌شود بیشتر وارداتی است. فولادآلیاژی اصفهان و یزد که در داخل کشور تولید دارند هم تامین کننده نیازهای ما نیستند، چرا که در این صنعت سایزهای متنوع یا آلیاژهای متنوعی مورد نیاز است که تمام آنها متأسفانه از چین وارد می‌شود. □

کارگاه‌های آموزشی حلقه اتصال دانشگاه و صنعت

برگزاری جلسات هم‌اندیشی میان اهالی صنعت و دانشگاه همواره یکی از راهکارهایی بوده که صاحب‌نظران اصرار به اجرای آن برای از بین بردن فاصله ایجاد شده میان دانش و تجربه داشته‌اند؛ سندیکای تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی در طول بیش از یک سال گذشته اقدام به برگزاری جلساتی کرده است که با دعوت از اهالی علم و اساتید برجسته دانشگاه، سعی در رفع مشکلات علمی موجود در میان اعضای خود دارد؛ برگزاری انواع کارگاه‌های آموزشی و هم‌اندیشی از سوی سندیکا نشان دهنده دغدغه مسئولان و هیأت مدیره برای رفع مشکلات صنعت با نگاه علمی است. از جمله این جلسات آموزشی می‌توان به برگزاری کارگاه آموزشی اصول طراحی قالب (غلنگ) اشاره کرد که با حضور نمایندگان دانشگاه با زبانی متفاوت سعی در ارتقای طراحی قالب‌ها به منظور افزایش کیفیت محصولات لوله و پروفیل داشته است. به اذعان کارشناسان استمرار در برگزاری چنین کارگاه‌ها و جلساتی می‌تواند علاوه بر افزایش کیفیت تولید، در کاهش هزینه‌ها و در نهایت بهبود اوضاع تولید نقش موثر داشته باشد.

فلسفه تخصصی صادراتی گیتی
سندیکای لوله و پروفیل فولادی ایران

توسعه صادرات

توسعه صادراتی و بازرگانی در

معاونان: دکتر حسن زمانی، دکتر حسن زمانی، دکتر حسن زمانی

چهارشنبه ۱۸ خرداد ۱۳۹۴ ساعت ۱۴:۰۰ تا ۱۶:۰۰

مکان: سالن اجتماعات سندیکا

کارگاه آموزشی اصول طراحی قالب (غلنگ)

معاونان: دکتر حسن زمانی، دکتر حسن زمانی، دکتر حسن زمانی

چهارشنبه ۱۸ خرداد ۱۳۹۴ ساعت ۱۴:۰۰ تا ۱۶:۰۰

مکان: سالن اجتماعات سندیکا

فلسفه تخصصی حقوقی گیتی
سندیکای لوله و پروفیل فولادی ایران

آیینی شناسی قرار دادهای بانکی

معاونان: دکتر حسن زمانی، دکتر حسن زمانی، دکتر حسن زمانی

چهارشنبه ۱۸ خرداد ۱۳۹۴ ساعت ۱۴:۰۰ تا ۱۶:۰۰

مکان: سالن اجتماعات سندیکا

فلسفه تخصصی گیتی
سندیکای لوله و پروفیل فولادی ایران

مشارکت‌های نوین و پرفروش فولادی

معاونان: دکتر حسن زمانی، دکتر حسن زمانی، دکتر حسن زمانی

چهارشنبه ۱۸ خرداد ۱۳۹۴ ساعت ۱۴:۰۰ تا ۱۶:۰۰

مکان: سالن اجتماعات سندیکا

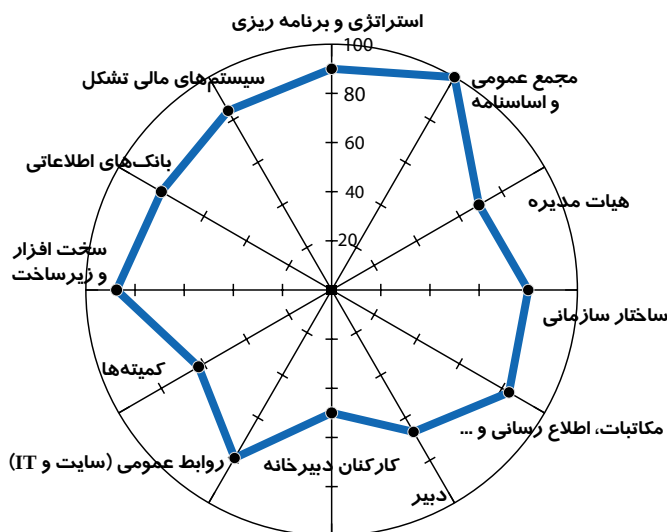
سندیکا بالاترین رتبه ارزیابی تشکلهارادر شاخص حکمرانی دریافت کرد

نتیجه پروژه ارزیابی تشکلهای اقتصادی عضو اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران بصورت مکتوب برای تشکلهای ارسال گردید و در بخش نتایج ارزیابی «سندیکای تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی ایران» از منظر «شاخصهای حکمرانی» به صورت زیر ارائه شده است، همانطور که در جدول شماره دیده می شود، مجموع امتیازی که سندیکا در بخش حکمرانی کسب کرده اند، ۷۹.۲۴ از ۱۰۰ می باشد. همانطور که در این نمودار دیده می شود، سندیکا از نظر مجمع عمومی و اساسنامه بیشترین امتیاز را کسب کرده است.

تحلیل وضعیت تشکلهای عضویت

در این بخش نتایج ارزیابی «سندیکای تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی ایران» از منظر «زیر معیارهای عضویت» ارائه شده است. همچنان که در جدول زیر مشاهده می شود، سندیکا در زمینه جذب اعضای بالقوه و افزایش نسبت شمول عضویت، موفق عمل کرده و امتیازات سایر شاخصهای مربوط به فرایندهای عضویت را نیز تا حد قابل توجهی کسب کرده است

درصد امتیاز زیر معیارهای حکمرانی



معیارها	امتیاز از ۱۰۰	امتیاز نهایی (وزنی)
استراتژی و برنامه ریزی	۹۰،۰۰	۹،۰۰
مجمع عمومی و اساسنامه	۱۰۰،۰۰	۲۰،۰۰
هیات مدیره	۶۹،۲۳	۶،۹۲
ساختار سازمانی	۸۰،۰۰	۴،۰۰
مکاتبات، اطلاع رسانی و ارتباط با اعضا	۸۳،۳۳	۴،۱۷
دبیر	۶۶،۶۷	۶،۰۰
کارکنان دبیرخانه	۵۰،۰۰	۴،۰۰
روابط عمومی (سایت و IT)	۷۸،۹۵	۶،۳۲
کمیتهها	۶۲،۵۰	۶،۲۵
سخت افزار و زیرساخت	۸۷،۵۰	۴،۳۸
بانکهای اطلاعاتی	۸۰،۰۰	۴،۰۰
سیستمهای مالی	۸۴،۲۱	۴،۲۱
مجموع		۷۹،۲۴

مجله اطلاع رسانی سندیکای تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی ایران، با انتشار منتخب اخبار این صنعت در میان اعضا، تبدیل به مرجع کسب اخبار و اطلاعات، در کنار کانال تلگرامی سندیکا شده است؛ این نشریه که از سال ۹۶ منتشر می شود توانسته با اطلاع رسانی به موقع به اعضا در تولید بیشتر و بهبود روند کاری کمک رسان باشد و به انعکاس اطلاعاتیه ها و اخبار این صنعت و جلسات هیات مدیره بپردازد.

پولاد



گزارش مهمترین اقدامات سندیکای لوله و پروفیل

۱- برگزاری بیش از ۲۰ جلسه هیات مدیره سندیکا که با شرکت اکثریت اعضا و مصوب نمودن صدها برنامه کاری برای راهبری سندیکا انجام شده است، ضمناً حضور موثر در ۲۰۰ جلسه عمومی و اختصاصی و تخصصی برای تصمیم‌گیری و تصمیم‌سازی در اتاق‌های بازرگانی، وزارتخانه‌ها و سازمان‌ها و مجلس شورای اسلامی توسط اعضای محترم هیات مدیره انجام شده است.

۲- تأثیرگذاری تصمیمات هیات مدیره سندیکا بر سیاست‌ها

۳- یکی از مهمترین نقاط قوت سندیکای تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی، نسبت شمول عضویت (حدود ۸۰ درصد) است که ظرفیت‌های بسیار مناسبی جهت تأثیرگذاری بر سیاست‌ها و تأمین منافع تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی ایجاد کرده است، می‌باشد و در عین حال، با استناد به تحلیل نتایج ارزیابی سال گذشته، می‌توان گفت تدوین برنامه سالانه خدمات، ایجاد زیرساخت‌های لازم به منظور اجرای طرح‌های پژوهشی و ارائه خدمات زیرساختی و تسهیلات اجتماعی، از اولویت‌های نخست برنامه بهبود عملکرد سندیکا بوده است.

۴- ثبات تعرفه واردات ورق‌های گرم فولادی زیر ۳ میلی متر در ۱۰ درصد

۵- در سال ۱۳۹۶ و ۱۳۹۷ علیرغم تبلیغات زرد و پر حجم و پر هزینه کارخانه انحصاری خصولتی تولیدکننده ورق فولادی اثبات شد در داخل توان تأمین مکفی این ورق فولادی وجود ندارد و به دلیل کمبود ورق‌های گرم فولادی شاهد بودیم قیمت ورق‌های فولادی تا بعضاً ۸۰ درصد در دو سال گذشته گران شدند و علاوه بر آن نیز در بورس کالا خرید ورق به صورت سهمیه بندی و صفی و با قیمت‌های بالاتر از قیمت جهانی ادامه داشت.

۶- بر همین اساس با کارهای کارشناسی صورت گرفته از سوی سندیکای لوله و پروفیل فولادی و شرکت در جلسات متعدد و توجیهی مسئولین جهت مخالفت با افزایش تعرفه واردات ورق فولادی (با توجه به پیگیری‌های تولیدکنندگان دولتی فولادی برای افزایش تعرفه ورق‌های فولادی، وزارت صمت را بر آن داشت تا با مشاهده آمار تهیه شده از سوی سندیکا و میزان مصرف ورق مورد نیاز کارخانجات عضو سندیکا و استناد مبنی بر عدم توان تأمین شرکت‌های تولیدکننده فولاد داخلی مسئولین را متقاعد کند تا به سمت صفر کردن تعرفه پیش روند.

۷- اثبات انحصار مجتمع فولاد مبارکه در عرضه ورق‌های گرم فولادی در مجامع تخصصی و عمومی

۸- متعادل نمودن تعیین قیمت پایه ورق‌های گرم فولادی در بورس کالای ایران بر مبنای قیمت‌های CIS فشار برای تحویل حداکثری

۹- حضور موثر هیات مدیره سندیکا در مجامع تخصصی بخش خصوصی و اقتصادی دولت

۱۰- عضویت سندیکا در کارگروه‌ها و ستادها و مجامع تخصصی بخش خصوصی و اقتصادی دولت و کارگروه‌های فنی و مهندسی برای اعلام نظرات تخصصی و علمی و حضور در صدها جلسه مهم در وزارتخانه‌ها و اتاق و مجلس شورای اسلامی و نهادهای نظارتی.

۱۱- کاهش صادرات ورق گرم فولادی مجتمع فولاد مبارکه جهت تأمین نیاز اعضای سندیکا

۱۲- برنامه ریزی و برگزاری سمینارهای تخصصی و کاربردی آموزشی تعالی توسط اساتید خبره و پیشکسوتان صنعت و دانشگاه در محل سندیکا

برگزاری دوره کاربردی آموزشی تعالی با حضور اساتید خبره و پیشکسوتان صنعت فولاد و دانشگاه در محل سندیکا؛ تشکیل شورای تحقیق و توسعه و شورای بررسی بازار و رصد آمارهای داخلی و جهانی تولید فولاد؛ تولید جزوات تخصصی و گزارشات کارشناسی متعدد برای مسئولین.

۱۳- انعکاس مشکلات سندیکای لوله و پروفیل فولادی ایران و طرح مواضع سندیکا از طریق رسانه‌های ملی و روزنامه‌های رسمی و رسانه‌های عمومی که توسط اعضای محترم هیات مدیره و مدیران محترم کارخانجات عضو سندیکا انجام پذیرفته است.

حضور هیات مدیره محترم سندیکا در دهها برنامه تلویزیونی سراسری (گفت‌وگوی ویژه خبری و برنامه‌های دیگر) و رادیویی سراسری (رادیو اقتصاد، رادیو جوان و ...) جهت بیان مشکلات اعضا سندیکای تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی ایران

۱۴- حضور فعال در نمایشگاه‌های تخصصی صنعت لوله و پروفیل فولادی

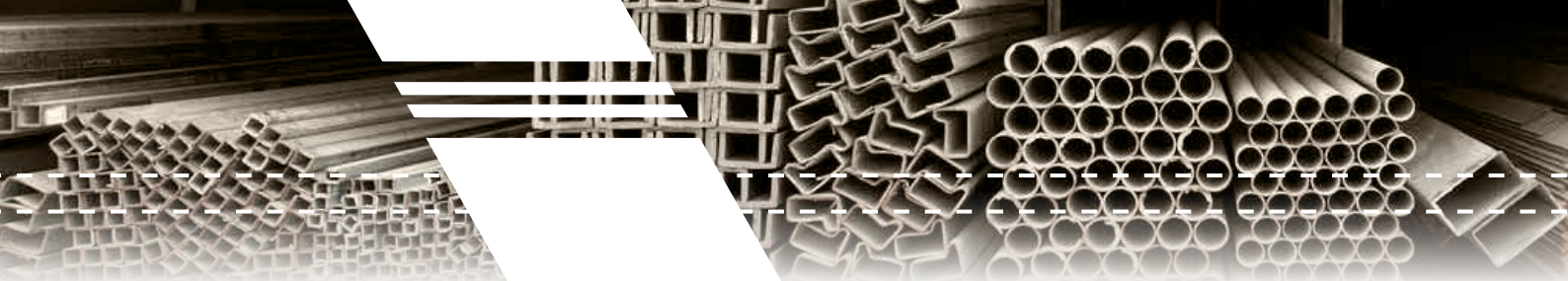
حضور فعال اعضای سندیکا در نمایشگاه بین‌المللی نفت و گاز برپایی نمایشگاه بین‌المللی تخصصی "لوله فولادی" همزمان با نمایشگاه صنعت

۱۵- دریافت کمک هزینه مالی از منابع مختلف

بهره‌گیری از بازوهای حمایتی پارلمان بخش خصوصی در اتاق ایران و اتاق تهران و بهره‌گیری از حمایت‌های اتاق جهت انجام کارهای پژوهشی و تحقیقاتی ضمن حضور در کمیسیون‌های تخصصی و استفاده از توان شورای گفت‌وگو برای حل معضلات و دریافت مصوبات رهگشا برای اصلاح ساختار بورس کالا

۱۶- تجهیز و به‌روزرسانی سخت‌افزاری سیستم‌های سرور سندیکا





همایش هیات مدیره و اعضا سندیکا با مدیران فولاد مبارکه

همایش، فرصت خوبی برای تحکیم روابط مبارکه و سندیکاست

امیرالله زمانی رییس هیات مدیره سندیکای لوله و پروفیل در همایش هیات مدیره و اعضا سندیکا با مدیران فولاد مبارکه طی سخنانی گفت: شرکت فولاد مبارکه بزرگ‌ترین تولیدکننده فولاد کشور و مایه افتخار همه ایرانیان است و این همایش فرصت بسیار خوبی است تا ضمن حضور پرشور شرکت‌کنندگان در همایش، شاهد تحکیم روابط فولاد مبارکه و سندیکا باشیم. وی ضمن اشاره به برخی انتظارات و مشکلات صنعت لوله و پروفیل و با بیان این‌که در صنعت لوله و پروفیل نیز ۲۰۰ هزار نفر به‌طور مستقیم و غیرمستقیم مشغول فعالیت‌اند، گفت: همگرایی هرچه بیشتر بین فولاد مبارکه و صنعت لوله و پروفیل می‌تواند نتایج بهتری به بار آورد. گفتنی است در بخش پایانی این همایش، جلسه پرسش و پاسخ برگزار شد و معاونان فروش و بازاریابی و بهره‌برداری فولاد مبارکه به سوالات شرکت‌کنندگان پاسخ دادند.

برگزاری
نمایشگاه بین‌المللی
لوله و پروفیل
فولادی مهرماه ۹۸
همزمان با نمایشگاه
صنعت در نمایشگاه
بین‌المللی تهران



همایش مدیران و اعضا سندیکای تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی و مدیران فولاد مبارکه اصفهان در مرکز تحقیقات مجتمع فولاد مبارکه مورخ ۷ بهمن ۹۷ برگزار شد

نماد همدلی و پیشرفت

خدمات از رنجورده از ریش: سلطان کشور را همواره در خدمت شما



شرح کامل گزارشات برنامه عملیاتی محقق شده در سال ۱۳۹۷

الف- پیگیری مطالبات و منافع مشترک شرکت‌های عضو سندیکا

- (۱) مکاتبه و رایزنی مستمر با مقامات و مسئولین بلندپایه کشوری و انعکاس مطالبات و مشکلات سندیکای لوله و پروفیل فولادی ایران و پیگیری تا مرتفع شدن مشکلات
- (۲) به روز رسانی مستمر آمار مطالبات اعضا از طریق تشکیل گروه‌های تخصصی تلگرامی سندیکا در جهت وصول مطالبات اعضا
- (۳) انعکاس مشکلات اعضای سندیکای لوله و پروفیل فولادی ایران و طرح مواضع سندیکا از طریق رسانه‌های ملی و رسانه ای عمومی
- (۴) تعامل هر چه بیشتر و همکاری با دانشکده مکانیک دانشگاه تربیت مدرس در جهت جذب حمایت‌های علمی و صنعتی مورد نیاز اعضا برای توسعه واحدهای تحقیق و توسعه و برگزاری سمینارهای تخصصی
- (۵) تقویت کار گروه ظرفیت و مشاوره تولید و ظرفیت سنجی اعضا با همکاری مجتمع فولاد مبارکه اصفهان
- (۶) برگزاری و شرکت مستمر در جلسات کار گروه‌های تخصصی مشترک سندیکا در اتاق ایران و اتاق تهران و پیگیری مشکلات شرکت‌های عضو
- (۷) برگزاری جلسات مشترک سندیکا و گمرک جمهوری اسلامی ایران و مدیران صنایع فلزی وزارت صمت برای پیگیری مشکلات گمرکی اعضا سندیکا

ب- تشکیل کار گروه‌های تخصصی

- (۸) پیگیری تشکیل کار گروه فولاد با حضور موثر سندیکا در شورای رقابت با مدیران وزارت صنعت و مدیران ارشد فولادساز (با توجه به تشکیل جلسات کارشناسی تخصصی با شورای رقابت و اثبات سخن سندیکا در زمینه انحصار توسط شرکت فولاد مبارکه تشکیل کار گروه فولاد با محوریت سندیکا به صلاح اعضای سندیکا با توجه به اینکه مشتری بزرگ ورق‌های گرم فولادی در کشور است، خواهد بود)
- (۹) برگزاری کار گروه تخصصی بیمه و تامین اجتماعی برای شناسایی و پیگیری مشکلات بیمه‌ای اعضا و دعوت از صاحب‌نظران و مدیران تامین اجتماعی و مشاوران تامین اجتماعی اتاق ایران جهت مشاوره اعضا
- (۱۰) تقویت کار گروه مالیات برای شناسایی و پیگیری مشکلات مالیاتی اعضای سندیکا

ج- افزایش مشارکت اعضا در سندیکا

- (۱۱) برگزاری منظم جلسه کمیته‌های تخصصی و کار گروه‌های سندیکا در سالن جلسات سندیکا
- (۱۲) شرکت اعضای هیات مدیره در جلسات و کار گروه‌های تخصصی اتاق ایران و وزارتخانه‌های مرتبط به صورت داوطلبانه جهت رفع مشکلات و تنگناهای تولید و تامین مواد اولیه اعضا

د- پیگیری تسهیل در تامین مواد اولیه

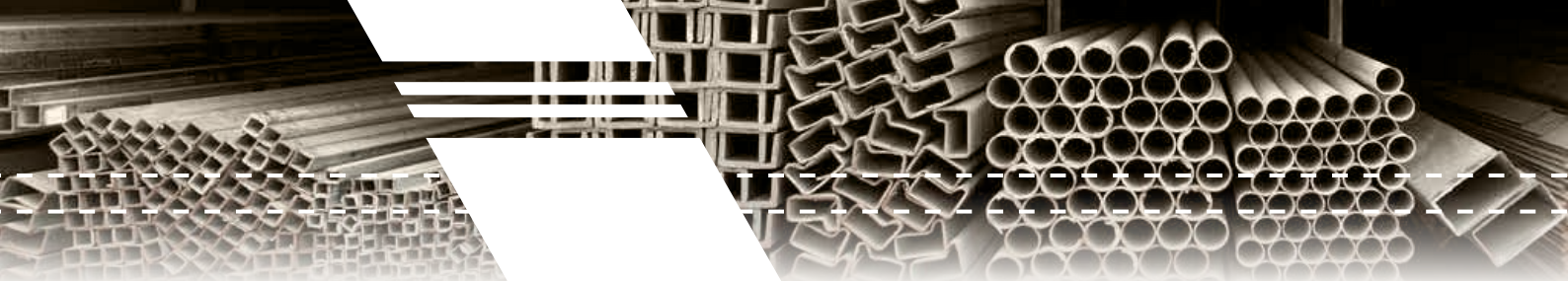
- (۱۳) شرکت موثر اعضای هیات مدیره در جلسات کارشناسی متعدد و توجیه مسئولین تصمیم گیر در خصوص لزوم تسهیل در تامین مواد اولیه و کاهش تعرفه واردات ورق فولادی (طی سال‌های گذشته با توجه به پیگیری‌های تولیدکنندگان دولتی فولادی برای افزایش تعرفه ورق‌های فولادی، سندیکا را بر آن داشت تا با تهیه آمار میزان مصرف ورق مورد نیاز کارخانجات خود و استناد مبنی بر عدم توان تامین شرکت‌های تولیدکننده فولاد داخلی مسئولین را متقاعد کند تا با کاهش تعرفه از ۲۰ به ۱۰ درصد ۹۶ به سمت صفر کردن تعرفه پیش روند، که ادامه این پیگیری‌ها در دستور کار سندیکا می‌باشد)

ه- ارتقای جایگاه سندیکا به عنوان نماینده بخش خصوصی

صنعت لوله و پروفیل فولادی ایران

- (۱۴) شرکت مستمر در جلسات کمیته تخصصی ماده ۱۲ جهت پیگیری مشکلات اعضا
- (۱۵) ارتباط موثر و شرکت مستمر در شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی جهت پیگیری مشکلات اعضا

شرح کامل
گزارشات برنامه
عملیاتی محقق
شده و در حال
انجام سندیکا در
سال ۱۳۹۷



سندیکای تولیدکنندگان لوله و پروفیل فولادی

- ۱۶) تشریک مساعی در حل مشکلات شورای هماهنگی تشکلهای حرفهای و مهندسی و انتخاب نماینده سندیکا در هیأت اجرایی
- ۱۷) حضور موثر نمایندگان سندیکا در کمیسیونهای تخصصی اتاق بازرگانی، صنایع و معادن، طرح و پیگیری مسائل کلیدی و راهبردی صنعت لوله و پروفیل فولادی ایران
- ۱۸) همکاری با سایر تشکلهای تخصصی مرتبط با لوله و پروفیل فولادی صنعت فولاد کشور و صنایع مرتبط و فدراسیون فولاد
- ۱۹) برگزاری جلسات با نمایندگان و مدیران سازمانها و نهادهای مرتبط جهت پیگیری مشکلات

و- ارائه خدمات به اعضا جهت تقویت خدمات مشاوره حقوقی و بیمه و مالیات در سندیکا

- ۲۰) ارائه خدمات مشاوره حقوقی و حل اختلاف با به کارگیری مشاوران خبره
- ۲۱) ارائه خدمات مشاوره بیمه با به کارگیری مشاوران خبره در سندیکا
- ۲۲) ارائه خدمات مشاوره مالیات با به کارگیری مشاوران خبره

ز- انجام پروژههای مطالعاتی و پژوهشی برای توسعه کسب و کار اعضا

- ۲۳) تدوین برنامه سندیکا جهت شناسایی مسائل راهبردی کسب و کارهای صنعت لوله و پروفیل فولادی با توجه به نظرات هیأت مدیره سندیکا و اعضا
- ۲۴) تدوین گزارشهای مطالعاتی و راهبردی و ارائه به نهادهای مرتبط و اعضا (گزارشات تخصصی (سندیکا به عنوان بازوی مشورتی نهادهای دولتی و تصمیم گیر

ح- بستر سازی برای ایجاد فرصتهای کسب و کار شرکت های عضو

- ۲۵) پیگیری برپایی کنفرانسها و سمینارهای تخصصی همچون متال بولتن لوله و پروفیل فولادی در ایران، انتشار مقالات سندیکا در وب سایت پلتس، برگزاری سمینارها و کارگاههای تخصصی در دانشگاه تربیت مدرس و ...
- ۲۶) هماهنگی جهت بازدید و آشنایی شرکت های عضو از شرکت فولاد مبارکه به عنوان تولیدکننده مواد اولیه شرکت های عضو سندیکا
- ۲۷) مشارکت در برگزاری و حضور در نمایشگاههای معتبر داخلی صنعت لوله و پروفیل کشور
- ۲۸) برگزاری نشستهای مشترک با هیأت های تجاری و نمایندگان برخی کشورهای همسایه جهت افزایش مبادلات تجاری
- ۲۹) حضور فعال نماینده سندیکا در هیأت های تجاری اتاق بازرگانی و برگزاری دیدارهای تخصصی با وزرا و مسئولین کشورهای همسایه و جلسات متعدد دیگر جهت توسعه مبادلات تجاری

ط- ارائه خدمات آموزشی کاربردی و تخصصی به اعضا

- ۳۰) برگزاری دوره های تخصصی و کاربردی آموزشی شکل دهی غلتکی، پیشرفت های جدید در صنعت لوله و پروفیل فولادی، آموزش نرم افزارهای طراحی غلتک های پروفیل بسته توسط اساتید خبره و صاحب نظر دانشگاهی در محل سالن کنفرانس سندیکا
- ۳۱) برگزاری دوره های تخصصی و کاربردی آموزشی بورس کالا توسط اساتید خبره و صاحب نظر در محل سالن کنفرانس سندیکا

ک- توسعه و استمرار ارائه خدمات اطلاع رسانی سندیکا به اعضا

- ۳۲) فعال نمودن گروه های فعلی مجازی ویژه اعضا در تلگرام و ایجاد گروه های مجازی عمومی اعضا و اختصاصی کمیته ها در شبکه اجتماعی برای تبادل نظر موثر تر
- ۳۳) مشارکت اعضا در کانال خبری سندیکا در شبکه اجتماعی برای تسریع در اطلاع رسانی اخبار و موضوعات سندیکا
- ۳۴) انتشار ویژه نامه های تخصصی در روزنامه های صمت و دنیای اقتصاد و ...
- ۳۵) انتشار ویژه نامه های تخصصی بولتن الکترونیکی نیمرخ و با توجه به افزایش چند برابری مخاطبان آن
- ۳۶) انتشار تخصصی تر رادیو اینترنتی نیمرخ و مصاحبه با مدیران شرکت های عضو و صاحب نظران عرصه تولید لوله و پروفیل فولادی
- ۳۷) ارائه خدمات جدید به اعضا و به روز رسانی مستمر وب سایت سندیکا

به همت شورای تحقیقات سندیکا با ارائه آمار اثبات شد!

صادرات محصولات نهایی، راهبرد حیاتی زنجره ارزش صنعت فولاد در شرایط تحریم

در اقتصاد نامولد، برونزا و درونگرا (بجای درون زایی و برون گرایی) و متکی به نفت و گاز و معادن و صنایع بزرگ بالادستی دولتی و شبه دولتی ایران، از دیرباز حوزه تولید و به ویژه صنایع کوچک و متوسط، پایین دستی و بخش خصوصی دچار مشکلات و چالش های متعدد و متنوعی بوده است. تاکید مقام معظم رهبری بر رونق تولید در سال جاری، به طور خاص صنایع کوچک و متوسط و بخش خصوصی را مد نظر قرار می دهد، زیرا صنایع بزرگ به صورت سنتی از حمایت و پشتیبانی همه جانبه دولت ها برخوردار هستند. همان گونه که در مقدمه گزارش ارائه شد، حمایت های متنوع از صنایع و تولیدکنندگان صادراتی در کشورهای مختلف و به شیوه های گسترده و گوناگون انجام می شود تا ضمن رقابتی بودن کالاها و خدمات در بازارهای جهانی، درآمدهای غیرنفتی مرتبط این کشورها افزایش یافته و توسعه صنعتی مرتبط، محقق شود.

تحلیل های ارائه شده در مقدمه این مقاله در زمان های عادی و شرایط ثابت و عدم اضطراب برای صنایع مد نظر قرار می گیرد اما در زمانی که کشوری دچار شدیدترین تحریم ها است و هدف اصلی معاندین با آرایش های جنگی، کاهش ارزش آوری از محل فروش نفت می باشد، قطعاً هر کشوری می بایست با یک بسیج عمومی، کلیه شرایط را برای افزایش صادرات غیر نفتی آن هم در انتهای زنجره صنایع بکار برد تا ضمن ارزش آفرینی، اثرات جلوگیری از کاهش درآمدهای نفتی را جبران نماید.

با توجه به اینکه کشور عزیزمان در چنین وضعیتی قرار دارد می بایست صنایع کوچک و متوسط، به شکلی مضاعف از سوی سیاست گذاران صنعتی و اقتصادی حمایت شوند زیرا در این شرایط صنایع بخش خصوصی اهمیت به مراتب بیشتری در تاب آوری و مقابله با چالش های پیش روی اقتصاد ایران پیدا نموده اند. در این میان با توجه به اینکه تحریم ها صادرات فلزات را هدف قرار داده اند و هم اکنون بیش از ۵۰ درصد صادرات فلزات کشور تحت مخاطره جدی تحریم ها قرار گرفته است، می بایست با رویکردی جدید صادرات محصولات فلزی و تولیدات صنایع پایین دستی به شکلی گسترده مورد حمایت قرار گیرد زیرا این محصولات شامل تحریم نیستند.

در واقع مهمترین راهکار کلیدی رونق تولید و مقابله با تحریم ها در این صنعت، تبدیل فلزات به محصولات نهایی است. در این مسیر ضمن آن که تحریم ها دور زده می شوند، سبب صادراتی ایران تنوع به مراتب بیشتری پیدا می کند و بازارهای صادراتی جدیدی در کشورهای همسایه و دیگر نقاط جهان ایجاد خواهد شد.

صادرات محصولات نهایی به جای مواد اولیه، ضمن ایجاد ارزش آوری بیشتر، اشتغالزایی و ارزش افزوده بالاتری ایجاد خواهد کرد.

هم اکنون ظرفیت های تولید پایین دستی بلا استفاده زیادی در کشور وجود دارد. مانع بزرگ بر سر راه رشد و توسعه صادرات محصولات نهایی این است که تمام رانت منابع (معادن و انرژی) تنها به صنایع بالادستی اختصاص می یابد و با قیمت های کنونی مواد اولیه داخلی، صنایع پایین دستی قادر به رقابت در بازارهای صادراتی نیستند.

بنابراین لازم است متولیان صنعت کشور با توجه به سهم ۸٫۸ درصدی صادرات فولاد و آهن از کل صادرات غیرنفتی در سال ۹۷ با تدوین یک بسته حمایتی مناسب، از صنایع پایین دستی فولاد؛ حمایت مناسب را به عمل آورده و با تخفیف صادراتی مواد اولیه، مسیر صادرات محصولات فلزی را هموار نموده و با توجه به ظرفیت های خالی کارخانجات تولیدی در این بخش سهم صادرات محصولات نهایی فولادی و آهنی را از کل صادرات غیرنفتی، افزایش دهند. از آنجایی که معاون اول محترم ریاست جمهوری کشور طی مصاحبه های اخیر صادرات را موضوعی حیاتی، وظیفه ای ملی و قانونی دانسته و فرمانده صادراتی کشور را وزارت صمت می داند، صاحبان صنایع امیدوارند هرچه زودتر با تدوین بسته های حمایتی، اقدامات عملی و عینی جهت پشتیبانی از صنایع پایین دستی فولادی به انجام برسد.

شورای تحقیق و توسعه سندیکا به سرپرستی: امیرحسین کاوه

با همکاری: احسان سلطانی، محمد کریمی، عباس هنجانی باقری، محمد باقر دزفولی

گزارشات
کارشناسی
تخصصی شورای
تحقیقات سندیکا

رونمایی از کتاب جامع اقتصاد، تولید و تجارت فولاد در ایران و جهان

از ابتدای قرن بیستم تا سال ۲۰۱۸ میلادی، تولید فولاد جهان بیش از ۶۰ برابر افزایش یافت و از ۲۸ به ۱۸۰۰ میلیون تن بالغ شد. دو دوره تاریخی ۷۰-۱۹۴۵ میلادی (بازسازی پس از جنگ جهانی دوم) و ۱۳-۲۰۰۰ میلادی (رشد اقتصاد چین) با به ترتیب ۶.۹ و ۵.۴ درصد رشد سالانه، پرفروغ ترین دوره های رشد صنعت فولاد جهانی هستند. در دوره ۱۳-۲۰۰۰ میلادی، چین سهم خود را از تولید فولاد جهان از ۱۳ به ۵۰ درصد رسانید. در سال ۲۰۱۸ میلادی، چین با تولید ۹۲۸ میلیون تن، به تنهایی بیش از نیمی از فولاد خام جهان را تولید کرد. پس از چین، کشورهای هند با ۱۰۷، ژاپن با ۱۰۴، آمریکا با ۸۷ و کره جنوبی و روسیه هر یک با ۷۲ میلیون تن، بزرگترین تولیدکنندگان جهانی هستند که با چین ۷۶ درصد فولاد جهان را تولید کردند.

تولید فولاد خام ایران ۲۴۰ هزار تن در سال ۱۳۵۲ بود که با ۶۶۰ درصد رشد به ۱۸۲۵ هزار تن در سال ۱۳۵۶ افزایش یافت. در سالهای ۱۳۵۶ تا ۱۳۸۴، تولید فولاد خام ۵ برابر گردید و به ۹.۶ میلیون تن صعود کرد. تولید فولاد خام ایران به ۲۲.۴ میلیون تن در سال ۱۳۹۷ بالغ گردید. در چهار دهه اخیر تولید آهن و فولاد خام از بالاترین نرخ رشد در بین کالاهای صنعتی پایه مانند محصولات پتروشیمی، خودرو و سیمان برخوردار بوده است. در فرآیند «تولید آهن اسفنجی به روش احیای مستقیم» در مقایسه با فرآیند «تولید چدن خام در کوره بلند»، از گاز طبیعی و انرژی الکتریکی به جای کک (زغالسنگ) برای تولید آهن خام استفاده می شود. تولید کمتر از ۵ درصد از کل فولاد خام جهان به روش احیای مستقیم انجام می شود که این نسبت برای ایران بالای ۹۰ درصد می باشد. تا قبل از سال ۱۴۰۰، ایران اولین تولیدکننده فولاد به روش احیاء مستقیم در جهان خواهد بود.

صادرات جهانی آهن و فولاد به بالاترین حد تاریخی خود به میزان ۵۶۰ میلیون تن در سال ۲۰۰۷ میلادی بالغ گردید و در سال ۲۰۱۷ میلادی ۴۹۰ میلیون تن به ارزش ۴۱۰ میلیارد دلار بود. کشورهای چین با ۷۶، روسیه با ۴۰، ژاپن با ۳۸، کره جنوبی با ۳۲ و آلمان با ۲۷ میلیون تن، بزرگترین صادرکنندگان جهانی آهن و فولاد هستند. سهم آهن و فولاد از تجارت جهانی تولیدات حدود ۳ درصد است که از رشد پایینی نسبت به کالاهای دیگر برخوردار می باشد. صادرات آهن و فولاد ایران به ۹.۴ میلیون تن (با سهم ۴۵ درصد از تولید داخلی و سهم ۱.۹ درصد از صادرات جهانی) در سال ۱۳۹۷ بالغ گردید. در این سال، صادرات آهن و فولاد خام ۶ میلیون تن (با سهم ۶۳ درصد)، میلگردها و مقاطع فولادی ۲.۱ میلیون تن (با سهم ۲۲ درصد)، ورق های فولادی ۸۸۰ هزار تن (با سهم ۹ درصد) و محصولات فولادی ۵۹۰ هزار تن (با سهم ۶ درصد) است.

در سال ۲۰۱۷ میلادی، کشورهای به ترتیب آمریکا، ایتالیا، اتریش و آلمان با صادرات آهن و فولاد در میانگین بهای واحد بالای ۱۰۰۰ دلار در تن، در صدر دیگر کشورها و میانگین جهانی ۸۳۰ دلار در تن قرار دارند. در این سال، بین ۲۰ کشور بزرگ تولیدکننده فولاد خام جهان، پایین ترین میانگین بهای واحد صادراتی آهن و فولاد مربوط به کشورهای ایران با ۳۷۷، اوکراین با ۴۹۴، روسیه با ۵۰۱ و ترکیه با ۵۸۰ دلار در تن است. میانگین بهای واحد صادراتی پایین ایران به علت نسبت خام فروشی بسیار بالا می باشد. حجم تجارت غیرمستقیم فولاد جهان معادل ۲۱ درصد اندازه مصرف ظاهری فولاد و ۷۷ درصد صادرات مستقیم آن است. ایران با میزان ناچیز ۴۰ هزار تن، دارای سهم بسیار ناچیز ۰.۰۱ درصد از کل صادرات غیرمستقیم فولاد جهان می باشد.

در سال ۲۰۱۸ میلادی، سرانه صادرات فولاد جهان ۶۰ کیلوگرم بود که میزان آن برای کشورهای چین و هند به ترتیب ۴۴ و ۹ کیلوگرم و برای ایران ۱۱۵ کیلوگرم است. نسبت صادرات به تولید فولاد جهان ۲۵ درصد است که این نسبت برای کشورهای چین و هند به ترتیب ۱۱ و ۷ درصد و برای ایران ۳۸ درصد می باشد. هدف اقتصادهای بزرگ هند و چین از توسعه صنعت فولاد، تامین نیاز داخلی برای ایجاد زیرساخت ها و همچنین صنایع پایین دستی و نه صادرات مواد خام و اولیه است.

حجم واردات آهن و فولاد ایران از حدود ۵ میلیون تن در سال های ۱۳۸۰ و ۱۳۸۱، با ۱۴۰ درصد رشد به ۱۲.۱ میلیون تن در سال ۱۳۸۶ صعود کرد. میانگین ارزش واردات آهن و فولاد ۸.۸ میلیارد دلار در سال های ۱۳۸۶ تا ۱۳۹۰ بود. واردات آهن و فولاد ۱۲ میلیون تن در سال ۱۳۸۹ بود که پس از آن روند نزولی واردات شروع شد و میزان آن به ۴ میلیون تن در سال ۱۳۹۲ سقوط کرد. حجم واردات در سالهای ۱۳۹۳ و ۱۳۹۴ کمی بالا رفت و به ۴.۸ میلیون تن بالغ گردید، اما در سالهای ۱۳۹۶ و ۱۳۹۷ سقوط پیدا کرد و به ترتیب به ۳.۳ و ۱.۵ میلیون تن کاهش یافت. در سال ۱۳۹۵ تراز تجاری ارزشی صفر و وزنی مثبت ۲.۱ میلیون تن و در سال ۱۳۹۷ تراز تجاری ارزشی مثبت ۲.۸ میلیارد دلار و وزنی مثبت ۸ میلیون تن بود. تراز مثبت تجاری و به ویژه وزنی فولاد در سال های ۱۳۹۵ تا ۱۳۹۷، به دو علت اصلی (۱) استمرار رکود کلی اقتصادی (و تشدید آن در سال ۱۳۹۷)، به خصوص در صنایع پایین دستی و بخش های مهم



مصرفی مانند ساختمان و خودروسازی و (۲) افزایش شدید صادرات فولاد خام با ارزش افزوده و بهای واحد صادراتی پایین، محقق شد.

مصرف ظاهری آهن و فولاد ایران در سال‌های ۱۳۸۰ و ۱۳۸۱، ۱۱ میلیون تن بود. سال‌های ۱۳۸۶ تا ۱۳۹۱، دوران اوج مصرف آهن و فولاد در بالای سطح ۲۰ میلیون تن در سال بود که پیک مصرف آن در سال ۱۳۸۹ به میزان ۲۳.۳ میلیون تن به وقوع پیوست. از سال ۱۳۹۰ تا کنون، به تدریج مصرف ظاهری پایین آمده است و در سال ۱۳۹۷ با ۳۲ درصد کاهش به ۱۴ میلیون تن در سال رسید. در سال ۱۳۹۸، میزان مصرف آهن و فولاد کشور به پیش از سال ۱۳۸۲ سقوط کرد.

زنجیره ارزش فولاد یکی از مهم‌ترین زنجیره‌های ارزش صنعتی در سطح جهان محسوب می‌شود که از سنگ آهن آغاز می‌شود و محصولات نهایی تا بیش از ۱۰۰۰ برابر مواد خام می‌تواند ارزش پیدا کند. میانگین بهای واحد صادراتی جهانی سنگ آهن با خلوص ۶۰ درصد به بالا حدود ۷۰ دلار در تن است. «آهن و فولاد به اشکال ابتدایی یا شمش» و «محصولات نیمه تمام از آهن یا فولاد» با میانگین بهای بین ۴۰۰ تا ۴۵۰ دلار در تن صادر می‌گردد. «ورق فولاد گرم» با ارزش افزوده‌ای کمتر از ۱۵۰ دلار، از میانگین بهای صادراتی ۵۶۰ دلار در تن برخوردار می‌باشد که با عملیات تکمیلی ۱۰۰ دلار ارزش افزوده بیشتری پیدا می‌کند. میانگین بهای صادراتی «ورق فولاد زنگ‌نزن» در حدود ۴ برابر ورق خام است.

میانگین بهای واحد صادراتی جهانی گروه‌های محصولات فلزی «لوله‌ها و پروفیل‌های بدون درز»، «سایر لوله‌ها و پروفیل‌های توخالی»، «لوازم یا اتصالات لوله‌کشی»، «اسکلت فلزی و اجزاء و قطعات آن»، «پیچ، مهره، قلاب، پرچ، میخ و واشتر» و «مصنوعات دیگر از آهن یا فولاد» بین ۱۵۰۰ تا ۴۷۰۰ دلار در تن می‌باشد. بنابراین پس از فرآوری به صورت محصولات فلزی، ارزش مواد اولیه مانند ورق و مقاطع فولادی بین ۳ تا ۱۰ برابر می‌شود. میانگین بهای واحد صادراتی جهانی تولیدات «ابزارهای پرس، منگنه یا پانچ کردن» ۱۴۶۰۰ دلار در تن، «صفحه، قلم و ابزارها» ۲۰۰ هزار دلار در تن، «قفل‌ها و جفت و بست‌ها» ۱۰۹۰۰ دلار در تن و «پراق‌ها و اتصالات» ۶۱۰۰ دلار در تن است. در بخش ماشین‌آلات و تجهیزات میانگین بهای واحد صادراتی جهانی «موتورهای پیستونی درون سوز جرقه‌ای» ۱۴۱۰۰ دلار در تن، «اجزا و قطعات موتورهای پیستونی» ۱۱۷۰۰ دلار در تن، «توربوجت‌ها و سایر توربین‌های گازی» ۴۲۲ هزار دلار در تن، «کمپرسورها و تلمبه‌های خلا» ۱۰۴۰۰ دلار در تن، «قطعات ماشین‌آلات و تجهیزات» ۶۱۰۰ دلار در تن، «انواع شیر و وسایل همانند» ۱۷۷۰۰ دلار در تن و «بلبرینگ یا رولبرینگ» ۱۳۶۰۰ دلار در تن می‌باشد.

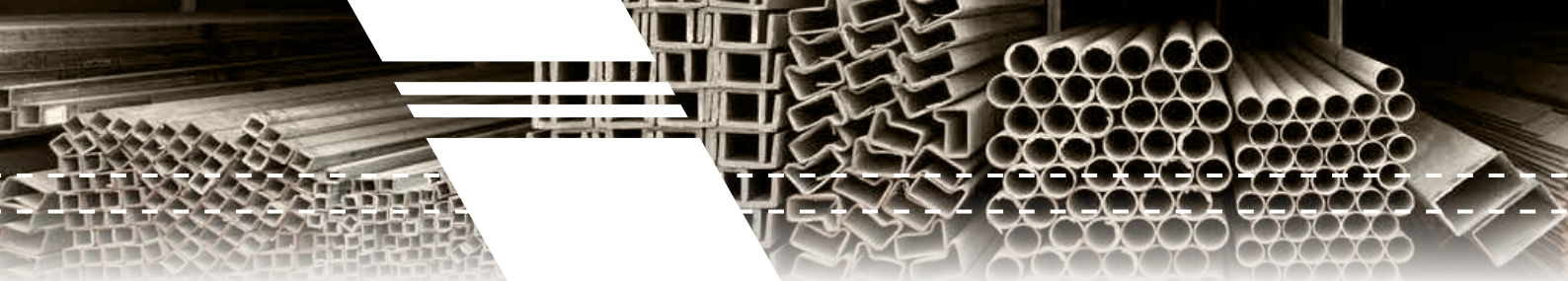
نسبت جهانی خام‌فروشی تولیدات آهن و فولاد ۵۳ درصد است که این نسبت برای کشورهای چین ۴۵ درصد، آلمان ۴۳ درصد، آمریکا ۴۲ و ایتالیا ۴۰ درصد می‌باشد. ایران با نسبت ۹۰ درصد دارای رتبه اول جهانی خام‌فروشی می‌باشد. در دو ساله ۹۶-۱۳۹۵ شمسی نسبت به دو ساله ۱۷-۲۰۱۶ میلادی، سهم ایران از صادرات جهانی «سنگ آهن» و «آهن و فولاد» به ترتیب ۱.۱۷ و ۰.۹۳ درصد بود که برای محصولات نهایی «محصولات فلزی» ۰.۱۹ درصد و برای صادرات «ابزارها و وسایل»، «ماشین‌آلات و تجهیزات» و «وسایل نقلیه» به ترتیب مقادیر ناچیز ۰.۰۳، ۰.۰۱ و ۰.۰۱ درصد است. سهم به ترتیب ۱.۱۷ و ۰.۹۳ درصدی ایران از صادرات جهانی سنگ آهن و آهن و فولاد، برای اقتصاد ایران که سهم آن از صادرات جهانی کالاهای در سال ۲۰۱۷ میلادی فقط ۰.۵۲ درصد و سهم آن از صادرات جهانی کالاهای غیرسوختی فقط ۰.۲۲ درصد می‌باشد، بالا، نامتناسب و نامتوازن است. سهم ایران از صادرات جهانی تولیدات صنعتی ۰.۱۶ درصد، مواد شیمیایی ۰.۵۶ درصد، خودرو ۰.۰۱ درصد، مواد غذایی ۰.۴۱ درصد و نساجی ۰.۳۴ درصد می‌باشد.

سهم آهن و فولاد خام از کل صادرات فولاد ایران ۶۴ درصد در سال ۱۳۹۷ بود که میانگین جهانی در سال ۲۰۱۸ میلادی ۶.۸ درصد و پس از ایران کشورهای روسیه، برزیل و اوکراین با سهم به ترتیب ۳۷، ۳۱ و ۲۸ درصد قرار دارند. در همین حال سهم صادرات آهن و فولاد خام از کل تولید فولاد ایران ۲۵ درصد بود که میانگین جهانی ۱.۷ درصد و پس از ایران کشورهای اوکراین، روسیه و برزیل با سهم به ترتیب ۱۴، ۱۳ و ۱۱ درصد قرار گرفته‌اند. در سال ۱۳۹۷، مجموع «آهن و فولاد خام و میلگردها و مقاطع فولادی» ایران سهم ۷۸ درصد از کل صادرات آهن و فولاد ایران داشت. سهم صادرات «آهن و فولاد خام و میلگردها و مقاطع فولادی» از کل صادرات آهن و فولاد جهان در سال ۲۰۱۸ میلادی ۱۳ درصد است و پس از ایران کشورهای روسیه، اوکراین، ترکیه، برزیل و مکزیک با سهم بین ۳۰ تا ۴۰ درصد قرار دارند.

اشتغال صنعت - ساخت صنایع پایین‌دستی فلزی در حدود یک میلیون نفر و صنایع فلزات اساسی در حدود ۱۶۰ هزار نفر برآورد می‌شود. مجموع درآمد اقتصادی دو رشته پایین‌دستی کلیدی و مهم ساخت محصولات فلزی و ساخت ماشین‌آلات و تجهیزات تا سال ۱۳۹۱ از رشته بالادستی صنایع فلزات اساسی بیشتر بود، اما از سال ۱۳۹۲ به بعد از آن عقب افتاد. بر اساس داده‌های حساب‌های ملی در سال ۱۳۹۴، سهم «تولید فلزات اساسی» و «تولید محصولات فلزی» از کل درآمد صنعتی کشور به ترتیب ۱۰ و ۴ درصد بود. نتایج طرح آمارگیری از کارگاه‌های صنعتی سال ۱۳۹۲ مرکز آمار ایران این سهم را برای «تولید فلزات اساسی» و «تولید محصولات فلزی»، به ترتیب ۱۴ و ۳ درصد نشان می‌دهد. گزارش سال ۱۳۹۵ کارگاه‌های بزرگ صنعتی بانک مرکزی، سهم «تولید فلزات اساسی» و «تولید محصولات فلزی» از کل صنعت را به ترتیب ۲۰ و ۲.۷ درصد اعلام کرده است.

داده‌های سازمان همکاری و توسعه اقتصادی برای ۲۴ کشور صنعتی و/یا توسعه یافته جهان و همچنین اتحادیه





اروپا و کشورهای مکزیک و ترکیه حاکی از این است که میانگین سهم «تولید فلزات اساسی» و «تولید محصولات فلزی» از کل ارزش افزوده بخش صنعت - ساخت آنها به ترتیب ۴.۳ درصد و ۸.۵ درصد می باشد. وضعیت عمومی کشورهای توسعه یافته اروپای غربی و آمریکای شمالی حاکی از نسبت ۲ تا ۳ برابری ارزش افزوده (درآمد اقتصادی) صنایع محصولات فلزی نسبت به صنایع فلزات اساسی می باشد که در خصوص ایجاد اشتغال این نسبت به میزان قابل ملاحظه ای بالاتر است. بررسی انجام شده بر روی اشتغال صنعتی ۳۰ کشور جهان که حدود ۸۰ درصد اقتصاد جهان را در بر می گیرند، حاکی از این است که میانگین سهم صنایع فلزات اساسی و صنایع محصولات فلزی به ترتیب ۳.۵ و ۱۰.۲ درصد (تا ۱۶.۵ درصد) از کل اشتغال صنعتی می باشد. به طور کلی برای این ۳۰ کشور میزان اشتغال تولید محصولات فلزی ۳.۳ برابر تولید فلزات اساسی است که با توجه به نبود یا فعالیت ضعیف تولید فلزات اساسی در دیگر کشورها این نسبت برای کل جهان حدود ۴ برابر برآورد می شود.

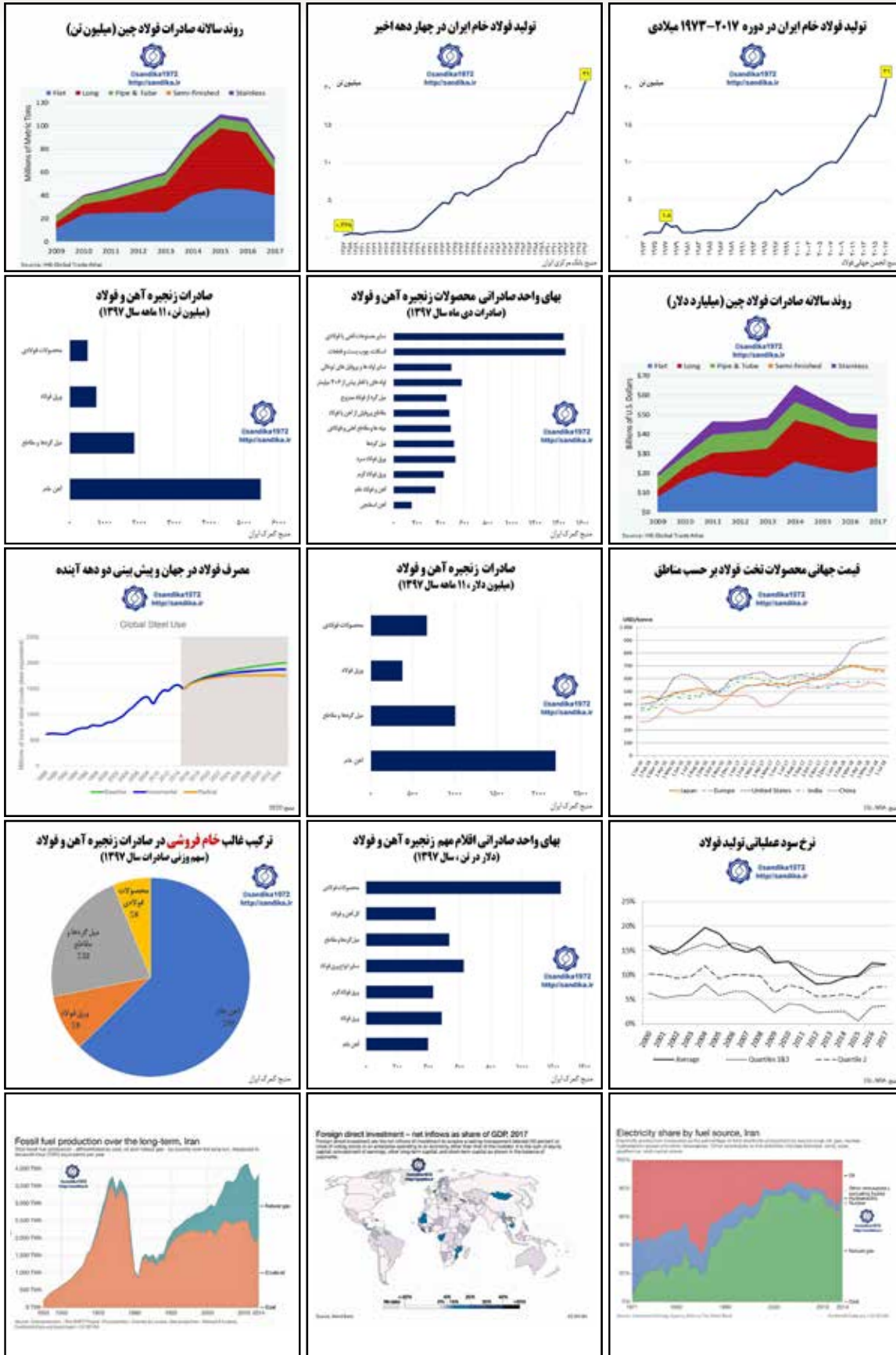
گروه های بزرگ صنعت فولاد جهان را کنترل می کنند و این صنعت جنبه ملی ندارد، چنان چه ۳۰ گروه صنعتی بزرگ بیش از نیمی از تولید فولاد جهان را در دست دارند. در سال های اخیر کاهش بهای مواد اولیه و نرخ پایین بهره برداری از ظرفیت های تولیدی موجب شده که تولیدکنندگان فولاد جهانی به شدت تحت فشار هزینه ها واقع گردند و سودآوری عملیاتی واحدهای تولیدی فولاد نصف شود. نرخ میانگین جهانی سود عملیاتی صنعت فولاد ۸ درصد و برای اتحادیه اروپا ۲.۱ درصد است. در سال ۱۳۹۶، سود عملیاتی شرکت فولاد مبارک حدود ۲ میلیارد دلار و نرخ سود عملیاتی ۴۴ درصد بود که به مراتب بیش از پیش‌تازان فولاد جهان است. در سال ۲۰۱۷ میلادی، سود عملیاتی فولادسازان بزرگ جهانی نیپون استیل و سومیتومو (ژاپن) ۸ برابر تولید فولاد مبارک ۱.۶ میلیارد دلار، هولدینگ جی اف ای (چین) با ۵ برابر تولید ۱.۶ میلیارد دلار، ناکور کورپوریشن (آمریکا) با ۴ برابر تولید ۱.۷ میلیارد دلار، جی اس دبلو استیل (هند) با ۲ برابر تولید ۱.۸ میلیارد دلار، تیسن کروپ (آلمان) با ۳ برابر تولید ۱.۳ میلیارد دلار، بائووا استیل (چین) با ۱۱ برابر تولید ۱.۳ میلیارد دلار، هیوندای استیل (کره جنوبی) با ۳ برابر تولید ۱.۲ میلیارد دلار و یواس استیل (آمریکا) با ۳ برابر تولید ۱.۱ میلیارد دلار بود.

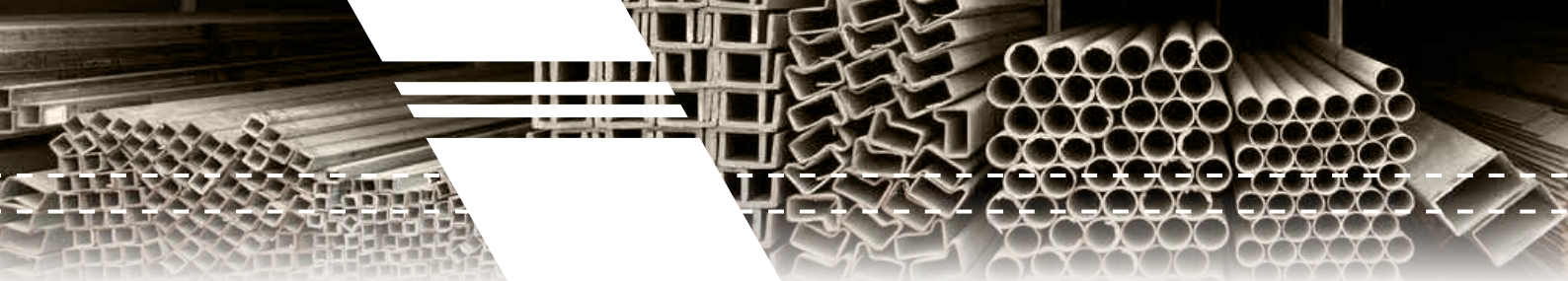
در سال ۱۳۹۷، کل تولید محصولات فولادی در حدود ۱۶ میلیون تن برآورد می شود که سهم ورق فولاد گرم ۳۷ درصد، سایر انواع ورق فولاد ۹ درصد، میل گرد ۴۴ درصد، تیر آهن ۶ درصد و سایر محصولات فولادی ۴ درصد و در مجموع سهم وزنی مقاطع طولی فولادی ۵۳ درصد و سهم مقاطع تخت فولادی ۴۶ درصد از کل تولید فولاد کشور است. شرکت های تحت پوشش ایمیدرو با تولید ۱۸.۵ میلیون تن، ۸۲ درصد تولید فولاد خام کشور در سال ۱۳۹۷ را بر عهده داشتند و با تولید ۱۱ میلیون تن سهم ۷۰ درصد تولید محصولات فولادی را به خود اختصاص دادند. شرکت فولاد مبارک بزرگترین تولیدکننده فولاد خام و همچنین محصولات فولادی کشور است. این شرکت به تنهایی عرضه کننده در حدود ۹۰ درصد ورق فولاد گرم (مهم ترین محصول فولادی کشور) به شمار می رود. گروه فولاد مبارک بیش از ۴۰ درصد از تولید فولاد خام و محصولات فولادی کشور (نیمی از تولید گروه ایمیدرو) را به خود اختصاص داده است. بر پایه داده های میدرکس، مجموع ظرفیت تولید طرح های در دست بهره برداری و در دست اجرای تولید فولاد اسفنجی کشور (تا سال ۲۰۱۹) میلادی ۳۲.۹ میلیون تن است که ۲۳.۹ میلیون تن (۷۳ درصد از کل) تا سال ۲۰۱۷ میلادی به بهره برداری رسیده است. مجموع ظرفیت طرح های دوره ۲۰۱۰-۱۹۸۹ میلادی ۱۰.۱ میلیون تن (با سهم ۳۱ درصد) و مجموع ظرفیت طرح های دوره ۲۰۱۷-۲۰۱۱ میلادی ۲۲.۸ میلیون تن (با سهم ۶۹ درصد) است. ظرفیت طرح های تولید فولاد اسفنجی در مناطق کویری ۲۱.۸ میلیون تن (۶۶ درصد از کل) و در مناطق ساحلی ۶.۶ میلیون تن (۲۰ درصد از کل) می باشد. با توجه به سه منبع اطلاعاتی میدرکس، بانک صنعت و معدن و ایمیدرو، هم اکنون بیش از ۱۶ طرح فولاد اسفنجی با ظرفیت های ۸۰۰ هزار تن در سال (و حداقل ۴ واحد با ظرفیت ۱.۵ میلیون تن در سال) و مجموع ظرفیت حداقل ۱۵ میلیون تن در سطح ۱۱ استان کشور در حال اجراست.

مشخصه کلی و عمومی طرح های اجرا شده آهن اسفنجی ۱۷ سال اخیر، پراکندگی طرح ها در گستره جغرافیایی کشور و به ویژه مناطق کویری با ظرفیت های تولید مقیاس متوسط است. از منظر اقتصاد صنعتی برای صنایع تولیدکننده - محور (Producer-Driven) مانند تولید فولاد که نظر به لزوم انباشت سرمایه و فناوری، اقتصاد مقیاس (Economies of Scale) دارای اهمیت کلیدی است، الگوی توسعه صنعت فولاد ایران با ایجاد واحدهای متوسط و غیر رقابتی فولاد که حتی به صورت یک یا دو خوشه صنعتی انسجام و تمرکز نیافته اند، بدترین انتخاب ممکن و همراه با اتلاف بلندمدت و گسترده منابع و فرصت ها می باشد. در مقایسه با وضعیت کنونی ایران، چنان چه وضعیت کشور چین که بزرگترین تولیدکننده فولاد جهان است، مقایسه شود، چهار راهبرد اصلی در توسعه صنایع فولاد این کشور مد نظر بوده است. (۱) توسعه صنعت فولاد در نوار متمرکز ساحلی شرقی چین که در نتیجه با ایجاد خوشه های صنعت فولاد، رقابتی سازی، بهره وری و اقتصاد مقیاس در این صنعت ارتقاء داده شده است، (۲) توسعه صنعت فولاد در مناطق ساحلی که با کاهش هزینه های حمل و نقل، واردات مواد اولیه و صادرات تسهیل گردیده است، (۳) ایجاد حدود ۱۰ واحد بزرگ موجب شده ضمن صرفه اقتصادی ناشی از مقیاس، یک کارتل بزرگ ایجاد انحصار نکند و رقابت بین واحدها صورت گیرد و (۴) توسعه متوازن و متناسب صنایع پایین دستی اشتغالزا و ایجادکننده درآمد ملی بالا. الگوی توسعه خوشه های صنعتی فولاد و گسترش متوازن و متناسب صنایع پایین دستی، نه تنها در چین که در هند، روسیه، اروپا و دیگر نقاط جهان نیز انجام شده است. در توسعه صنایع فولاد ایران، هیچ یک از نکات کلیدی فوق الذکر مد نظر دولت و سیاست گذاران قرار نگرفته است...

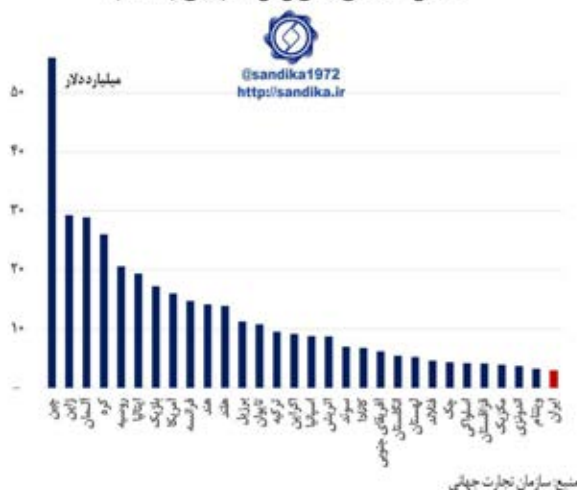


نمودارهای
تخصصی
فنی
در زمینه
آهن و
فولاد





صادر کنندگان آهن و فولاد جهان (۲۰۱۷)



میزان افزایش بهای تولید کنندده (دی ماه ۱۳۹۷ نسبت به متوسط ۱۳۹۵)



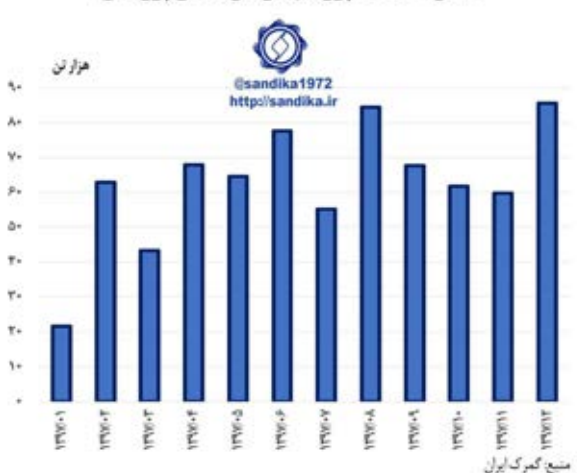
واردات ماهانه ورق فولاد گرم ایران



واردات ماهانه ورق فولاد گرم ایران



صادرات ماهانه پروفیل، لوله و مقاطع پروفیلی



روند قیمت جهانی فولاد



در نامه نگاری وزارت صمت با گمرک تاکید شد

صادرات معدنی مشروط به بازگشت ارز صادراتی

داده‌های اعلام شده نشان‌دهنده آن است که از میان ۱۰ قلم عمده صادراتی در دوره زمانی مورد بررسی، بیشترین رشد صادراتی به محصولات نیمه تمام از آهن یا فولاد غیرمزوج اختصاص داشته است. ساماندهی صادرات یکی از درخواست‌های فعالان اقتصادی از متولیان صنعتی و معدنی محسوب می‌شود. به گفته فعالان اقتصادی در حال حاضر از یکسو صادرات به قوانین دست و پاگیر سیاست‌گذار گره خورده است و از سوی دیگر تحریم‌های جدید بین‌المللی نیز تولیدکنندگان را با چالش‌های صادراتی مواجه کرده است؛ چالش‌هایی که به اعتقاد فعالان این بخش عبور از آن تنها با باز کردن زنجیره قوانین و مقررات نامتوازن ممکن خواهد شد. از سوی دیگر سیاست محدودکننده‌های صادراتی در حالی مورد توجه متولیان تجارت کشور قرار گرفته است که فعالان اقتصادی همواره بر این نکته تاکید می‌کنند که باید رویه‌های قانونی در مورد وضع قوانین جدید طی شود و اجرای این سیاست بدون اطلاع قبلی و به صورت یکباره به ضرر صادرکنندگان خواهد بود. کارشناسان معتقدند می‌توان سه گام برای تسهیل بازگشت ارز صادراتی به کشور برداشت.

موضوع نخست این است که باید میان صادرکنندگان خام‌فروش و صادرکنندگانی که ارزش افزوده بر کالاهای صادراتی ایجاد می‌کنند، تفاوت قائل شد. زیرا گروه نخست عمدتاً از منابع انرژی ارزان قیمت و یارانه به مقدار قابل توجهی استفاده کرده و نیاز است که شرایط عرضه ارز برای آنها متفاوت از گروه دوم باشد که این شرایط می‌تواند با اخذ مالیات از گروه نخست تغییر کند. اخذ مالیات باعث می‌شود که نیاز به بازگشت درآمدهای ارزی برای ایفای تعهدات بیشتر و از سوی دیگر، بخشی از یارانه اعطایی به صادرات جبران شود. از سوی دیگر نیاز است که همگرایی در بازارها به‌وجود آید، در حال حاضر فاصله میان سامانه نیما و نرخ بازار آزاد باعث می‌شود اکثر صادرکنندگان تمایل داشته باشند ارز خود را در بازار آزاد عرضه کنند، اگر همگرایی در بازارها ایجاد شود، در نتیجه شکاف نرخ‌ها نیز کاهش می‌یابد و در نتیجه اصراری بر عرضه در یک بازار به‌وجود نمی‌آید. بررسی تجربه کشورها نشان می‌دهد عمدتاً دو نگاه در سیاست‌های بازگشت ارز صادراتی وجود داشته است که می‌توان این سیاست‌ها را به دو دسته «تشویقی» و «تنبیهی» تقسیم کرد؛ در مکانیزم تنبیهی سیاست‌گذار با الزام صادرکنندگان به بازگشت ارز تخطی از این چارچوب را جریمه خواهد کرد. این در حالی است که در مکانیزم تشویقی، صادرکنندگان در ازای بازگرداندن ارز حاصل از صادرات مشوق‌های مالیاتی دریافت می‌کنند.



پی‌درپی برای صادرات نشان‌دهنده آن است که وزارت صنعت، معدن و تجارت بیش از آنکه مسیرهای صادراتی را تسهیل کند با در نظر گرفتن شروط صادراتی سخت‌تر کردن این مسیرها را مدنظر قرار داده است.

در نامه ارسالی رضا رحمانی به مهدی میراشرفی رئیس کل گمرک با موضوع «شرایط جدید صادرات سنگ آهن» آمده است: «به منظور ساماندهی صادرات بخش معدن و حصول اطمینان از برگشت ارز حاصل از صادرات و جلوگیری از تضییع حقوق دولت با استفاده از کارت‌های بازگانی غیر، از تاریخ ۱۵ خرداد ۹۸، صادرات محصولات سنگ آهن با کد تعرفه HS چهار رقمی ۲۶۰۱ صرفاً از طریق واحدهای تولیدکننده سنگ آهن، کنسانتره و گندله آهن یا نماینده رسمی آنان و مطابق با روال جاری برای محصولات فولادی پس از تایید دفتر صنایع معدنی این وزارتخانه در سامانه فرامرزی گمرک امکان‌پذیر خواهد بود. مقتضی است مشابه محصولات فولاد تعرفه‌های مذکور در سامانه فرامرزی گمرک لحاظ شود.» با اتمام بررسی‌ها در مورد سایر مواد معدنی فهرست مواد معدنی دیگر از سوی معاونت امور معادن و صنایع معدنی وزارت متبوع به‌طور مستقیم به گمرک اعلام خواهد شد تا مشابه سنگ آهن، آنها نیز در سامانه فرامرزی گمرک اقدام شود.

رصد آمار تجاری نشان‌دهنده آن است که صنایع معدنی را می‌توان در رده صناعی قرار داد که نسبت به سایر گروه‌ها رشد صادراتی قابل توجهی داشته است. کارنامه ماه اول تجارت سال جاری نیز مهر تاییدی بر این نکته است. با توجه به آمار اعلام شده از سوی سازمان توسعه تجارت، بخش معدن در فروردین ماه سال جاری نسبت به مدت مشابه سال قبل به لحاظ ارزشی رشد ۴۳ درصدی داشته و به لحاظ وزنی نیز با ۲۱ درصد رشد مواجه شده است. از سوی دیگر

صادرات معدنی مشروط شد. وزیر صمت در نامه‌ای به رئیس کل گمرک کشور، صادرات سنگ آهن را تنها از طریق واحد تولیدکننده سنگ آهن، کنسانتره، گندله یا نماینده رسمی آن مجاز دانست. این تصمیم که باید از نیمه خرداد ماه امسال اجرایی شود با سه هدف «ساماندهی صادرات بخش معدن»، «حصول اطمینان از برگشت ارز صادراتی» و «جلوگیری از تضییع حقوق دولت با استفاده از کارت‌های بازگانی غیر» در دستور کار قرار گرفته است. فصل اول سریال بخشنامه‌های صادراتی از سال گذشته شروع شد و فصل دوم آن در سال جاری ادامه دارد.

بر اساس نامه نگاری جدید وزیر صنعت، معدن و تجارت با رئیس کل گمرک، با سه هدف «ساماندهی صادرات بخش معدن»، «حصول اطمینان از برگشت ارز حاصل از صادرات» و «جلوگیری از تضییع حقوق دولت با استفاده از کارت‌های بازگانی غیر» صادرات سنگ آهن صرفاً از طریق واحدهای تولیدکننده سنگ آهن، کنسانتره و گندله آهن یا نماینده رسمی آنان مجاز است. مشروط کردن صادرات سنگ آهن در حالی اعلام شده که اواخر سال گذشته صادرات محصولات فولادی با دستور وزیر صنعت، معدن و تجارت نیز با سه هدف «ضرورت تأمین نیازهای داخلی کشور»، «پیگیری ارز حاصل از صادرات» و «جلوگیری از ارزان‌فروشی محصولات صادراتی» مشروط شده بود. با ارزیابی اهداف در نظر گرفته شده برای صادرات این دو گروه این نکته نمایان می‌شود که عمده برنامه وزارت صنعت، معدن و تجارت در بخش صادرات به پیگیری ارز حاصل از صادرات مربوط می‌شود و این وزارتخانه سعی دارد با در نظر گرفتن این شروط از برگشت ارز به دست آمده از صادرات اطمینان حاصل کند. در نظر گرفتن شروط

سرپرست سازمان توسعه تجارت اعلام کرد:

سهم اندک ایران از تجارت در پیمان‌های منطقه‌ای

محمدرضا مودودی سرپرست سازمان توسعه تجارت در نشست خبری خود، با ارائه جدیدترین آمارها از تجارت خارجی کشور در دو ماه ابتدایی سال ۹۸، ماهیت صادرکنندگان جدید و صادرکنندگان خارج شده را اعلام کرد.

سرپرست سازمان توسعه تجارت گفت: پیگیری سیاست‌های تجارت ترجیحی و پیمان‌های اقتصادی منطقه‌ای جزو سیاست‌های مهم سازمان توسعه تجارت به شمار می‌رود که باید در آینده نزدیک تغییرات جدی را تجربه کند، زیرا طبق آمارهای جهانی امروز ۷۰ درصد از حجم کل تجارت در حوزه پیمان‌های منطقه‌ای انجام می‌شود و ایران در این زمینه سهمی اندک دارد.

مودودی عنوان کرد: مجموع تعداد صادرکنندگان در سال ۹۶ به میزان ۹۲۰۰ نفر ثبت شده، این درحالی است که تعداد صادرکنندگان سال ۹۷ نسبت به سال ۹۶ رشد ۴۱ درصدی را تجربه کرده و به نزدیک ۱۳ هزار نفر رسیده است. سرپرست سازمان توسعه تجارت با اشاره به رشد کمی به دست آمده تصریح کرد: ارزش کالاهای صادراتی با افت حدود ۶ درصدی از ۴۶/۹ میلیارد در سال ۹۶ به ۴۴/۳ میلیارد دلار در سال ۹۷ رسیده است. اما مطابق ارقام اعلام شده از آخرین وضعیت تجارت خارجی کشور، طی دو ماه اول سال جاری در مجموع ۸/۴ میلیارد دلار صادرات صورت گرفته که مقایسه آن نسبت به مدت مشابه سال گذشته رشد ۹ درصدی را نشان می‌دهد.

مودودی با تاکید بر اینکه مهم‌ترین دلیل کاهش صادرات سال ۹۷ در مقایسه با سال ۹۶ اجرای برخی سیاست‌های ارزی و تجاری بوده است که زمینه‌ساز افت صادراتی شد، ادامه داد: از این منظر حضور تازه‌واردهای صادراتی، به معنی بهبود عملکرد صادرات نیست، چرا که با وجود افزایش تعداد صادرکنندگان و رشد تعداد کالاهای صادر شده، ارزش کالاهای صادراتی در سال ۹۷ کاهش یافته است. سرپرست سازمان توسعه تجارت به تعداد کارتهای بازرگانی جدید در سال جاری اشاره و عنوان کرد: ۶۵۰۰ کارت بازرگانی که در سال‌های قبل سابقه فعالیت نداشته‌اند، در سال ۹۷ وارد عرصه تجارت شده‌اند، این درحالی است که از ابتدای سال ۹۸ تا کنون نیز ۱۳۷۰ کارت بازرگانی تازه وارد شناسایی شده است. مودودی توضیح داد: آمار و ارقام مربوط به صادرکنندگان و کارتهای بازرگانی جدید، ضرورت تغییر ریل و اصلاح سیاست‌های ارزی را اثبات می‌کند.

سرپرست سازمان توسعه تجارت در ادامه به تشریح کلیات آمار صادرات و واردات دو ماهه نخست سال ۹۸ پرداخت و گفت: میزان صادرات در دو ماه ابتدایی سال جاری ۸/۴ میلیارد دلار ثبت شده است، این میزان صادرات درحالی برای فروردین و اردیبهشت ماه امسال ۹۸ به‌دست آمده که در مدت مشابه سال گذشته ۷/۷ میلیارد دلار صادرات انجام شده بود. از سوی دیگر در بازه زمانی مذکور در سال ۹۸ به میزان ۶/۷ میلیارد دلار واردات صورت گرفته است.

وی توضیح داد: افت صادرات در فروردین ماه ۹۸ عمدتاً به دلیل موانع موجود در مسیر صادرات به عراق از جمله سیلاب‌های رخ داده در سال جاری بوده است که اکنون با برطرف شدن این موانع، صادرات در مسیر طبیعی خود قرار گرفته است.

تسریع در بازگشت ارز صادراتی

سرپرست سازمان توسعه تجارت درباره میزان بازگشت ارز به سامانه نیما طی دو ماهه ابتدایی امسال اظهار کرد: از ابتدای امسال تاکنون حدود چهار میلیارد دلار



ارز صادراتی به سامانه نیما بازگشته است. با توجه به تغییرات در سیاست‌های ارزی در سال جدید، بازگشت ارز صادراتی به کشور، تسریع شده است. وی با ابراز رضایت نسبت به اصلاح سیاست‌های ارزی کشور افزود: شوک‌های سال گذشته که ناشی از ابلاغ بخشنامه‌های متعدد از طرف بانک مرکزی بود، مانع توسعه صادرات شد. این شوک‌ها درحالی بود که پیش‌بینی می‌شد به دلیل تغییر ارزش ریال در برابر دلار، صادرات بالایی داشته باشیم، اما این امر محقق نشد.

مودودی با تاکید بر ضرورت اصلاح سیاست‌های ارزی بانک مرکزی و اشاره به اینکه بازگشت ۶۰ درصدی ارز صادراتی به چرخه اقتصادی کشور از نتایج اصلاح سیاست‌های ارزی است، گفت: تلاش ما این است که با برقراری سیاست‌های تشویقی و حمایت‌کننده روند رشد صادراتی را ادامه دهیم. یکی از اصلی‌ترین عوامل تاثیرگذار در روند صادرات ایران در این مدت رشد ۱۷ درصدی صادرات خدمات فنی و مهندسی بوده که در مدت دو ماهه به ۱/۶ میلیارد دلار رسیده است.

وی اضافه کرد: در سال ۱۳۹۷ طبق آمارهای بانک مرکزی حدوداً ۱۸/۷ میلیارد دلار یعنی ۶۰ درصد از ارز حاصل از صادرات به سامانه نیما بازگشته که این موضوع نشان می‌دهد اصلاح سیاست‌های ارزی کمک‌کننده بوده است. همچنین ما در دو ماه ابتدایی امسال نیز حدوداً چهار میلیارد دلار ارز حاصل از صادرات را به سامانه نیما ورودی رسمی داشته‌ایم.

سرپرست سازمان توسعه تجارت با بیان اینکه سیاست سازمان توسعه تجارت کمک به فرآیند برندسازی و گسترش سهم صادرکنندگان ایرانی است، توضیح داد: ما تعداد شرکت‌هایی که بیش از ۵۰ میلیون دلار صادرات داشته‌اند را ارزیابی کرده‌ایم و تعداد این شرکت‌ها بسیار پایین است. از حدود ۸ هزار شرکت صادرکننده ایرانی ۷۶۰۰ شرکت کمتر از ۱۰ میلیون یورو صادرات داشته‌اند که این نشان می‌دهد شرکت‌های ما در زمینه برندسازی بین‌المللی نیاز به بهبود عملکرد دارند. □

معاون امور معدنی وزارت صمت مطرح کرد:

صادرات ۸/۵ میلیارد دلاری مواد معدنی در کنار تامین نیاز داخلی

کمتر از ۵ هزار تومان کاهش یافته است که به نظر می‌رسد به خاطر سیاست‌های وزارت صنعت است.

سرقینی تصریح کرد: وزارت صنعت همچنان اکتشافات معدنی را در اولویت اول خود دارد و برنامه داریم تا معادن را واگذار کنیم که بر این اساس ۵۰۰ معدن کوچک را که به هر دلیل از چرخه تولید خارج شده بودند بررسی کرده و بخشی از آن را به مدار خواهیم آورد. وی از صدور اجازه واردات ماشین آلات دست دوم معدنی خبر داد و اظهار داشت: هر کسی معدنی را از وزارت صنعت، دریافت کند در بالا دست و پایین دست مکلف است نیاز واحدهای فولادی اطراف را تامین کند و این یک قاعده کلی است که پس از آن اجازه صادرات خواهند داشت.

معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت در خصوص رشد منفی بخش معدن گفت: ظرف ۶ تا ۷ سال گذشته بخش معدن تنها در سال ۹۴ رشد منفی دو درصد داشته و علیرغم رکود سنگینی که در بخش ساختمان وجود دارد اما این بخش با رشد مواجه بوده است و بنابراین تلاش داریم این روند رو به رشد را ادامه دهیم.

وی افزود: ما برنامه رویایی برای بخش معدن در نظر نمی‌گیریم اما همچون سال گذشته که تولید مواد معدنی ۴۶۰ میلیون تن بوده، امسال نیز تلاش داریم تا بتوانیم همین میزان تولید را حفظ کرده و به ۵۰۰ تا ۵۵۰ میلیون تن افزایش دهیم. اما به هر حال برنامه ما هم متأثر از سیاست‌های کلان اقتصادی کشور است.

سرقینی با بیان این که پهنه D19 جزو یکی از ۷۰ مورد پهنه‌هایی بوده که بدون مزایده به شرکت‌های دارای اهلیت واگذار شد ادامه داد: دو سرمایه‌گذار بزرگ در یزد شرکت چادرملو و سنگ آهن مرکزی هستند. واگذاری چادرملو بر اساس ماده ۳۲ قانون معادن بوده و نیاز به مزایده نداشته و وزارتخانه مجاز است بر اساس اهلیت شرکت‌ها، پهنه‌های معدنی را واگذار کند.

معاون معدنی وزارت صنعت در رابطه با وضعیت معادن سنگ آهن ایران تصریح کرد: سرمایه‌گذاری در سنگ آهن مرکزی باقی و چادرملو به نرخ امروز ۲۵ هزار میلیارد تومان بوده، به همین خاطر اکتشاف آنومالی D19 را به کنسرسیومی از این دو شرکت داده‌ایم که امیدواریم ذخایر خوبی کشف شود.

وی اظهار کرد: زمانی که مجوزی از سوی وزارت صمت در خصوص معادن صادر می‌شود، هیچ ارگانی حق مزاحمت برای بهره‌برداران را ندارد، اما در این خصوص به دلیل برخی ناهماهنگی‌ها مشکلاتی داشته‌ایم و سعی کرده‌ایم با تعامل آنها را حل کنیم.

به گفته وی در حال حاضر بسیاری از سنگبری‌های ایران قدیمی هستند و برخی با استاندارد به این موضوع اقدام به صادرات سنگ خام می‌کنند. در ایران سنگ ممتاز و درجه یک را صادر می‌کنند و سنگ درجه دو و سه را به سنگبری‌ها می‌دهند. تمام تلاش وزارتخانه این است که جلوی صادرات سنگ خام را بگیرد و بازسازی سنگبری‌ها یکی از راه‌های جلوگیری از خام فروشی است.

سرقینی ادامه داد: در صنایع معدنی مازاد بر تولید داریم که در شرایط تحریمی نگرانی صادرات وجود دارد. اخیراً اعلام کرده‌ایم که فقط کارخانه‌های سیمان و یا نمایندگان خودشان اقدام به صادرات کنند تا در این زمینه توانمند شوند و صادر کننده فقط خود تولید کننده باشد. بنابراین هیچگاه تاجر واقعی از گردونه صادرات حذف نمی‌شود فقط دارندگان کارت‌های بازرگانی یکبار مصرف حذف می‌شوند. صادر کنندگان سنگ آهن هیچ نگرانی برای صادرات نداشته باشند و فقط باید اعلام کنند نماینده چه شرکت معدنی هستند. بنابراین هدف اصلی از این بخشنامه (تنها تولید کنندگان می‌توانند صادرات داشته باشند) این است که تضمین شود ارزش حاصل از صادرات حتماً به کشور برگردانده می‌شود. □



معاون امور معادن و صنایع معدنی وزارت صمت با اعلام اینکه با وجود تمام محدودیت‌های ناشی از تحریم‌ها، معدن ایران با برنامه‌ریزی‌های خوبی که داشته موفق عمل کرده است، گفت: در سال گذشته علاوه بر تامین نیاز داخل ۸،۵ میلیارد دلار صادرات مواد معدنی و صنایع معدنی داشته‌ایم.

به گزارش جهان معدن، نشست خبری معاون امور معادن و صنایع معدنی وزیر صمت با اصحاب رسانه با موضوع تبیین برنامه و تشریح عملکرد معاونت معدنی در وزارت صمت برگزار شد.

جعفر سرقینی در نشست خبری با اصحاب رسانه اظهار کرد: با توجه به اعمال تحریم‌های سنگین اما بخش معدن و صنایع معدنی کمترین اثر را نسبت به تحریم‌ها داشته است. سال گذشته این بخش ۸،۵ میلیارد دلار صادرات داشته و انشاءالله در سال جاری نیز صادراتمان کمتر از این نیز نخواهد بود.

وی افزود: فولاد به عنوان کالایی که نوسانات بسیاری داشته، اما به خوبی تامین شده است تا آن جا که علاوه بر تامین نیاز داخل به میزان ۸،۵ میلیون تن صادرات داشته‌ایم. سرقینی گفت: وزارت صنعت، معدن و تجارت به منظور حمایت از سیاست‌های بازگشت ارز صادراتی بخشنامه‌هایی را در مورد سنگ آهن، سیمان و برخی کالاهای معدنی اعلام کرده که بر مبنای آن صادرات تنها از سوی شرکت تولیدی یا نماینده رسمی و قانونی آن امکان پذیر است. این بخشنامه به گمرکات ابلاغ شده و اجرای آن به شدت مورد پیگیری قرار می‌گیرد.

معاون وزیر صنعت، ادامه داد: بر اساس این بخشنامه‌ها تنها شرکت‌های تولیدی و یا نماینده‌های قانونی آنها هستند که اجازه خواهند داشت صادرات صورت داده و البته ارزش حاصل از صادرات را هم باید مطابق با تعهد به کشور بازگردانند. ضمن اینکه باید توجه داشت که صدور این بخشنامه فقط در راستای شفاف سازی است و تجار و فعالان اقتصادی به هیچ عنوان نباید نگران باشند.

وی خاطر نشان کرد: بر اساس سیاست جدید وزارت صنعت، تمام صادر کنندگان و شرکت‌های تولیدی با کارت‌های جدید و قدیم بازرگانی اگر صادرات انجام دهند و مشخص شود که خود یا نماینده قانونی آنها مشغول به امر صادرات است، مجوزهای لازم به صورت آنی و سیستمی برای آنها صادر می‌شود ولی باید ارزش صادراتی را به کشور بازگردانند.

این مقام مسئول در وزارت صنعت، معدن و تجارت گفت: روزی که دلار ۶ هزار تومان بود قیمت میلگرد ۶،۵۰۰ تومان و امروز که دلار حدود ۱۳ هزار تومان است این نرخ به

دکتر زرندی معاون طرح و برنامه ریزی وزارت صمت عنوان کرد:

نجات بنگاه‌های کوچک و متوسط با تامین نقدینگی از طریق بازار سرمایه



وی ادامه داد: توسعه و تکمیل صنعت لوازم خانگی، صنایع دریایی و حمل و نقل ناوگان ریلی (با ایجاد ۱۳ هزار و ۱۰۰ واگن)، سایر برنامه‌های توسعه‌ای پیش‌بینی شده است. در حوزه معدن نیز، تمرکز اصلی بر اکتشاف و فعال سازی معادن کوچک است.

مشکلات تولید

معاون طرح و برنامه وزیر صنعت در ادامه به چالش‌های تولید در کشور اشاره کرد و گفت: مشکلات انتقال ارز ناشی از تحریم‌ها که بیشترین تاثیر را بر واردات مواد اولیه و واسطه‌ای گذاشته و به افزایش هزینه‌های تولید دامن زده است، مهمترین این چالش‌هاست.

زرندی تصریح کرد: مطالعات نشان داده هر ۱۰۰ درصد افزایش نرخ ارز حدود ۸۹٫۵ درصد افزایش هزینه کالاهای وارداتی در حوزه تولید را به همراه داشته است.

وی بیان داشت: تغییرات نرخ ارز، بی ثباتی سیاست‌ها، کمبود نقدینگی واحدها، مشکلات بیمه تامین اجتماعی، مالیات و گمرکات، سایر دغدغه‌های تولید کنندگان را تشکیل می‌دهد.

معاون وزیر صنعت در ادامه درباره طرح‌های توسعه معادن کوچک گفت: متناسب با تغییر قیمت‌ها و تغییر فناوری، به دنبال بررسی مجدد این معادن هستیم.

وی بیان داشت: امسال ۱۵۰ معدن کوچک هدف گذاری شده، این معدن در گذشته به دلیل نداشتن توجیه اقتصادی یا نداشتن بازار تعطیل بودند، اما امسال مجدد ارزیابی شده و این کار توسط شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران انجام می‌شود. زرندی خاطر نشان کرد: در این زمینه از سرمایه‌گذاران بخش خصوصی و شرکت‌های بزرگ معدنی درخواست شده تا ارائه مدل‌هایی، برنامه‌های خود را اعلام کنند و علاوه بر آن استفاده از استارت‌آپ‌ها در این معادن فعال خواهد شد. وی افزود: در مقوله نوسازی ماشین آلات معدنی نیز کار مشترکی بین صندوق بیمه فعالیت‌های معدنی، ایمیدرو و معاونت معدنی وزارتخانه در حال شکل‌گیری است تا منابع را در قالب یک مدل سه جانبه برای نوسازی و تجهیز ماشین آلات استفاده کنیم.

لزوم بازگشت ارز حاصل از صادرات

معاون طرح و برنامه وزیر صنعت همچنین درباره بازگشت ارز حاصل از صادرات به کشور گفت: این ارز باید برای سرمایه‌گذاری‌های جدید، توسعه و آینده کشور به چرخه اقتصاد کشور بازگردد، اما پاراسال مقرر شد بخشی از آن برای تامین نیاز وارداتی صادر کنندگان در اختیارشان قرار بگیرد. وی افزود: مقرر شده برای صادر کنندگان محصولات پتروشیمی ۶۰ درصد از صادراتی به سامانه نیما بازگردد، ۱۰ درصد آن به صورت اسکناس در اختیار صادر کنندگان باشد و ۳۰ درصد باقیمانده نیز صرف واردات مواد اولیه مورد نیازشان صرف شود. زرندی ادامه داد: برای صادر کنندگان محصولات غیر پتروشیمی، اما این نسبت به صورت ۵۰ درصد عرضه در سامانه نیما، ۲۰ درصد اسکناس و ۳۰ درصد واردات مواد اولیه تعریف شده است. □

سعید زرندی گفت: ۸۵ درصد تامین مالی بنگاه‌ها در کشور مان توسط بانک‌ها انجام می‌شود که در جهان بی سابقه است و در این زمینه باید به سراغ سایر شیوه‌ها از جمله تامین مالی از بازار سرمایه برویم.

سعید زرندی معاون طرح و برنامه ریزی وزارت صمت در نشست خبری خود با اشاره به مشکل تامین نقدینگی مورد نیاز واحدهای تولیدی تاکید کرد: به نظر می‌رسد برای بنگاه‌های کوچک و متوسط تنها راه نجات در بحث تامین نقدینگی، استفاده از بازار سرمایه باشد.

معاون طرح و برنامه ریزی وزارت صمت تاکید کرد: رویکرد اصلی وزارتخانه عدم احداث واحد جدید است. ما به دنبال آن هستیم که واحدهای موجود که تعطیل یا ظرفیت آنها کم است را تقویت کنیم. در سال گذشته ۵۵ کد تعرفه‌ای که بیشترین سهم از واردات را داشته‌اند بررسی کرده‌ایم و مطابق برنامه‌ریزی‌های صورت گرفته مقرر شده است که آن بخش از کالاهایی که قابلیت تولید در داخل را دارند با نظارت معاونت صنایع در سال ۹۸ در داخل تولید شوند و آن دسته از کالاهایی که دانش فنی و تکنولوژی آن را نداریم با همکاری شرکت‌های دانش‌بنیان به سمت بومی‌سازی آن پیش برویم. وی در خصوص صنایع نساجی و پوشاک گفت: ما در سال جاری رشد ۲۵ درصدی تولید این محصولات را هدف قرار دادیم. افزایش نرخ ارز باعث شد که جهش خوبی در این حوزه داشته باشیم و دیگر واردات پوشاک توجیه نداشته باشد. فعالین این حوزه باید از این فرصت پیش آمده بیشترین استفاده را ببرند. ما نیز باید با ابزارهای قانونی از آنها حمایت کنیم، در بخش ریلی نیز ما به دنبال ساخت ۱۳ هزار و ۱۰۰ واگن در سال جاری هستیم. وی با اشاره به برنامه‌ریزی وزارت صمت برای صادرات گفت: در سال ۹۷، ۲۳/۴ میلیارد دلار از صادرات غیر نفتی ما به ۱۵ کشور همسایه بود بر همین اساس تمرکز را بر روی بازارهای نزدیک قرار دادیم تا بتوانیم حجم صادرات خود را بالا ببریم. اکنون این بازارها هدف ما هستند ضمن آنکه برای صادرات دیگر کشورها نیز حمایت‌های لازم را می‌کنیم.

زرندی تصریح کرد: در حال حاضر نقدینگی یکی از چالش‌های اصلی بخش صنعت و تولید است و نیاز داریم علاوه بر سیستم بانکی، بازار سرمایه نیز به کمک این بخش بیاید. سهم صنعت در سال ۹۲ از تسهیلات بانکی ۲۱ درصد بوده که این عدد در سال گذشته به ۳۸ درصد رسیده است. وی در خصوص وضعیت تولید قطعات خودرو گفت: جهش نرخ ارز باعث افزایش هزینه خودرو سازان شد در حالی که این شرکت‌ها از قبل نیز تعهدات سنگین داشتند. وزارتخانه نیز با رویکرد کمک به قطعه‌سازان اقداماتی را انجام داد؛ از جمله پرداخت ۴۰۰۰ میلیارد تومان تسهیلات که توسط خودرو سازان تامین شده بود. هر چند هنوز در بخش پرداخت ارزی این تسهیلات مشکل داریم اما با استفاده از روش‌های دیگر همچون کمک به ترخیص قطعات وارداتی از گمرک از این بخش حمایت می‌کنیم.

زرندی به توسعه صادرات غیر نفتی به عنوان یکی از هفت برنامه و محور اصلی وزارت صنعت، معدن و تجارت در فضای سخت تحریم‌ها اشاره کرد و افزود: با توجه به دشواری تبادلات بین‌المللی، در سال ۹۸ توسعه صادرات غیر نفتی را با تمرکز بر کشورهای همسایه و همجوار در دستور کار داریم. وی بیان داشت: توسعه تولید و تعمیق ساخت داخل، توسعه معادن و صنایع معدنی، استفاده از شرکت‌های دانش بنیان برای تبدیل مونتاژ کاری به تولید، مدیریت بازار و ساماندهی لجستیک تجاری، بهبود فضای کسب و کار در رابطه با محیط داخل وزارت صنعت و تامین مالی و توسعه سرمایه گذاری، سایر برنامه‌های پیش‌بینی شده وزارتخانه در سال ۹۸ است.

وی بیان داشت: در زمینه جذب سرمایه‌گذاری جایگزین واردات، امسال دستیابی به سه میلیارد دلار هدف گذاری شده و در این راستا، ابتدا به فعال سازی طرح‌های نیمه تمام اقدام می‌شود و در غیر این صورت، واحدهای جدیدی راه اندازی خواهد شد.

زرندی در ادامه، برنامه ریزی برای رشد ۲۵ درصدی صنایع نساجی و پوشاک در سال ۹۸ را یادآور شد و گفت: این صنعت توانست از فضای تحریم‌ها استفاده کند و اکنون واردات این کالاهای قابل کنترل تر شده و بازار بهتری برای محصولات داخلی ایجاد شده است.

رئیس سازمان نظام مهندسی معدن مطرح کرد:

ظرفیت‌های بخش معدن برای جذب نقدینگی‌های سرگردان

فرمولی را تدوین کنیم که تمام ذی‌نفعان به حقوقشان برسند. رئیس سازمان نظام مهندسی معدن ایران ضمن یادآوری اینکه ذخایر معدنی کشور تجدید ناپذیرند، گفت: نحوه برداشت مواد معدنی باید به گونه‌ای باشد که این ذخیره خدادادی بین نسل‌ها حفظ شود و از آن بتوان سالیان سال بهره‌گیری شود.

وی ابراز امیدواری کرد: استفاده از مسئولان فنی اکتشاف، استخراج که از اعضای سازمان نظام مهندسی معدن محسوب می‌شوند، بتوانند در چارچوب شیوه برداشت اصولی و صحیح معادن نقش خود را ایفا کنند. اسماعیلی همچنین در مورد بخشنامه اخیر وزارت صنعت مبنی بر صادرات مواد معدنی توسط شرکت‌های تولیدکننده، گفت: در صادرات مواد معدنی برخی واسطه‌ها فعال بودند و به همین دلیل وزارت صنعت به این نتیجه رسید که شرکت‌هایی که قصد صادرات دارند، یک نماینده را برای این کار معرفی کنند.

وی همچنین از تفویض اختیار وزارت صنعت، معدن و تجارت به سازمان نظام مهندسی معدن در ارتباط با طرح‌های اکتشافی و بهره‌برداری از معادن خبر داد و افزود: قرار است سازمان‌های استانی این تشکیلات به عنوان نمایندگان وزارت صنعت به ایفای وظیفه در ارتباط با طرح‌های مزبور داشته باشند.

رئیس سازمان نظام مهندسی معدن در ادامه با اشاره به تدوین نقشه راه معدن و صنایع معدنی در سال ۹۷ گفت: در تحولی که از وزیر صنعت قبلی به وزیر جدید داشتیم، اجرای این نقشه با کندی روبه‌رو شد ولی این موضوع در برنامه کاری وزیر فعلی قرار دارد و کارگروه اجرای نقشه راه معدن نیز تشکیل شده است.

وی سرعت واگذاری پهنه‌های معدنی را کند دانست و اضافه کرد: شیوه واگذاری‌ها قابل قبول نیست و باید به این مهم تسریع بخشید.

وی در مورد اعتراض برخی معدن‌کاران نسبت به نحوه واگذاری پهنه‌های معدنی کشور نیز گفت: طبق نقشه راه معدن، وزارت صنعت باید تکلیف تمام پهنه‌ها و محدوده‌های معدنی را طی یک سال مشخص کند، به طوری که هیچ پهنه‌ای بالاتر از یک سال مشخص نشود و مشکلات و معارضات برطرف شوند.

رئیس سازمان نظام مهندسی معدن ادامه داد: در صورتی که پهنه معدنی به فردی واگذار شده که اهلیت لازم را نداشته باشد، نسبت به بازپس‌گیری پهنه و برگزاری مزایده واگذاری آن اقدام خواهد شد.

اسماعیلی اظهار داشت: بر پایه آمارهای وزارت صنعت، حدود ۲۲ تا ۲۳ میلیارد دلار ارزش محصولات تولیدی بخش معدن و صنایع معدنی در سال ۹۷ بود، از این رقم ۱۳ میلیارد دلار سهم مصرف بازار داخلی و بقیه صادر شد.

وی گفت: تولیدات پارسال ضمن حفظ اشتغال در این بخش، نقش بسزایی در صرفه‌جویی ارزی داشت که مانع از هزینه ارزی شد.

رئیس سازمان نظام مهندسی معدن تصریح کرد: تفویض اختیاراتی که در حوزه عملکردی سازمان نظام مهندسی معدن است از سوی وزارت صنعت، نقش مؤثری در ارتقای روند بهره‌برداری از معادن کشور به دنبال دارد. ■



رئیس سازمان نظام مهندسی معدن ایران گفت: امروز بیش از ۱۸۰۰ هزار میلیارد تومان نقدینگی در کشور وجود دارد که بخش معدن و صنایع معدنی می‌تواند بخش قابل توجهی از این رقم را جذب کند.

به گزارش جهان معدن داریوش اسماعیلی در نخستین نشست خبری خود در سمت ریاست سازمان نظام مهندسی معدن با بیان اینکه سازمان نظام مهندسی معدن در دوره کنونی یک برنامه ۶ ساله در دستور کار دارد و با اشاره به تصویب استراتژی معدن در شورای مرکزی نظام مهندسی معدن، تصریح کرد: این استراتژی با سه محور شامل صیانت از مواد معدنی، هوشمندسازی و تلاش برای جذب سرمایه‌گذاری در بخش معدن و صنایع معدنی تدوین شده است.

اسماعیلی با بیان اینکه تا پایان امسال سه برنامه ارجاع کار، صدور پروانه‌ها و مسئول فنی معادن به صورت هوشمند و الکترونیکی فعال می‌شوند، گفت: در حال حاضر بیش از ۱۸۰۰ هزار میلیارد تومان نقدینگی در کشور وجود دارد که یکی از مهمترین راه‌های جذب آن، بخش معدن و صنایع معدنی است.

رئیس سازمان نظام مهندسی معدن افزود: ارتقای سطح سازمان نظام مهندسی معدن در این دوره یک دغدغه اصلی است، زیرا جایگاه این سازمان بسیار بالاتر از شرایط فعلی است.

وی با بیان اینکه روزهای ۲۱ و ۲۲ خرداد ماه جاری اجلاس هیات عمومی سال ۹۸ این سازمان در مازندران برگزار می‌شود، گفت: قرار است در این اجلاس با برگزاری انتخابات از بین اعضای سازمان یک نفر در رشته معدن برگزیده و تعداد ۱۱ نفر شورای مرکزی این سازمان تکمیل می‌شود.

عضو کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی همچنین با اشاره به اینکه سازمان برنامه و بودجه معتقد است امکان دریافت بیش از ۳ هزار میلیارد تومان حقوق دولتی از معدنکاران وجود دارد، گفت: شورای عالی معادن ماموریتی را به سازمان نظام مهندسی معدن داده تا بررسی کنیم و

مدیرعامل شرکت آریان فولاد خبر داد:

خودکفایی ایران در تولید دکل‌های برق، مخابرات و اسکله‌های نفتی



مشکلات پیش روی صنعت فولاد
وی واردات بی ضابطه و سودجویانه را ضربه به تولید ارزیابی کرد و گفت:
در سالهای اخیر ۲ میلیون تن ورق فولادی در قالب قاچاق به کشور وارد
که برخورد قانونی با آن انجام نشد، در واقع با دور زدن قانون به شیوه‌های
مختلف متخلفان راه خود را در حاشیه امن می‌گذرند.
عضو انجمن تولید کنندگان فولاد ایران، دخالت نکردن دولت در مکانیزم
قیمت گذاری کالاهای و همچنین بر ممانعت از رایزنی رانت‌خواران در عرصه
صنعت فولاد را خواستار شد.
وی اضافه کرد: فلسفه عرضه و تقاضا یک اصل مسلم اقتصادی است و
فروشنده‌گان شمش فولادی (بیلت) و محصول می‌توانند برپایه قیمت‌های
جهانی اقدام به مبادله کالا داشته باشند.
راه حل پیشنهادی برای مهار زلزله نقدینگی
به اعتقاد قاسمی، امروز زلزله نقدینگی و سیلاب حاصل از آن به هر سو و
سمتی وارد شد جز ویرانی حاصلی ندارد.
وی پیشنهاد حذف کامل یارانه‌ها را داد که به گفته او مانع جدی افزایش
نقدینگی است و کاهش نرخ بهره در حد صفر و برخورد جدی با عوامل دور
زدن با قانون از دیگر راهکارهای سلامت اقتصادی محسوب می‌شود.
قیمت‌های غیر واقعی در بورس کالا
مدیرعامل آریان فولاد تصریح کرد: امروز قیمت‌ها در بورس کالا واقعی
نیست و ضرورت دارد تا با اصلاحات اساسی در این حوزه، بتوان مشکل
پیش روی را برطرف ساخت.
به گفته وی، بورس کالا قیمت پایه شمش فولادی را سه هزار و ۲۰۰ تومان
تعیین می‌کند، در حالی که ماهه‌است در بازار این نوع شمش هر کیلوگرم
چهار هزار تومان معامله می‌شود، بنابراین عرضه پنج درصد محصول برای
کشف قیمت و تعیین نرخ برای ۹۵ درصد باقیمانده زبان‌های زیادی به
تولید کنندگان مقاطع فولادی وارد می‌کند. ■

جمهوری اسلامی ایران با تولید نبشی‌های سایز بزرگ ۱۳ تا ۲۰
میلیمتر فولادی که مورد نیاز صنایع برق، مخابرات، نفت و غیره
است، در جمع کشورهای اروپایی و چین به عنوان تولید کنندگان
این کالا قرار گرفت و به این ترتیب از واردات بی نیاز شدیم.
به گزارش جهان معدن، بهمن قاسمی عضو انجمن تولید کنندگان فولاد
ایران روز دوشنبه در جمع خبرنگاران اظهار داشت: اکنون ظرفیت تولید
نبشی‌های ۱۳ تا ۲۰ میلیمتر در ایران در واحد تولیدی مربوطه به ۳۰۰ هزار
تن رسیده و با توجه به نبود آمارهای رسمی از نیاز داخل، برآورد می‌شود که
بالغ بر ۱۰۰ هزار تن نیاز داخلی باشد.
وی تصریح کرد: بر اساس پیش بینی میزان نیاز داخل به این نبشی‌های
فولادی برآورد می‌شود که سالیانه ۵۰۰ تا ۶۰۰ میلیون دلار در این بخش
صرفه جویی ارزی محقق شود و کشورمان از واردات این گونه آهن آلات
برای مصرف در دکل‌های برق، مخابرات و نفت بی نیاز شود.
برخی از اخبار غیر رسمی حاکی است، با وجود توانمندی ایران در این
بخش، وارد کنندگان از کشورهای اروپایی و چین نسبت به واردات این اقلام
مبادرت می‌ورزند.
مدیرعامل آریان فولاد تصریح کرد: تولید محصولات یاد شده برپایه
استانداردهای ایزو ۹۰۰۱، ۹۰۰۱، ۱۸۰۰۱ OHSAS به بازار کشورهای
عراق، پاکستان، افغانستان، جمهوری آذربایجان، ارمنستان و ترکیه صادر
می‌شود.
وی گفت: پیش از این سالیانه صدها میلیون دلار ارز کشور برای تأمین
نبشی‌های یاد شده صرف واردات می‌شد، اما اکنون به خودکفایی رسیده‌ایم
و این امر حاصل ۲۰ سال تلاش صنعتگران ایرانی است.
قاسمی با بیان اینکه پارسال میزان تولید این مجموعه به ۴۵۰ هزار تن
رسید، گفت: سال ۹۷ در واقع ۳۰ درصد ظرفیت تولید به بازار مصرف راه
یافت که از این رقم نیمی به میلگرد و بقیه به نبشی اختصاص یافت.

ششمین همایش جایزه بهره‌وری معادن و صنایع معدنی برگزار شد؛

غریب‌پور: تقاضا محور شدن پروژه‌های بهره‌وری در حوزه معادن



بهره‌وری را به همراه خواهد داشت.

شکوری: با ارتقای بهره‌وری، قیمت تمام شده کالاها کاهش می‌یابد

رئیس کمیسیون صنایع و معادن اتاق بازرگانی ایران گفت: با ارتقای بهره‌وری، قیمت تمام شده کالاها کاهش و منافع جمعی افزایش می‌یابد.

بهرام شکوری گفت: مهمترین مولفه برای ما به عنوان بخش خصوصی، رقابتی شدن تولید، کاهش قیمت تمام شده و افزایش سود و در نتیجه توسعه کسب و کار با ارتقای بهره‌وری است.

رئیس کمیسیون صنایع و معادن اتاق بازرگانی ایران تصریح کرد: اگر به نیروی انسانی و مدیریت به عنوان بخشی از عوامل تولید توجه کنیم، قیمت تمام شده کاهش می‌یابد. شکوری ادامه داد: در جهان بیشترین محصول با کمترین قیمت تولید می‌شود و در شرکت‌ها، ضایعات به صفر رسیده است.

وی افزود: شاخص‌های بهره‌وری بخش خصوصی در مقایسه با بخش دولتی به شاخص‌های جهانی نزدیک‌تر است.

رئیس کمیسیون صنایع و معادن اتاق بازرگانی ایران با اشاره به ارتباط دانشگاه و صنعت عنوان کرد: این ارتباط باید به صورتی باشد که پژوهش‌ها و پایان‌نامه‌ها بتواند مشکلات بخش خصوصی را رفع کند.

ضرورت ایجاد ساختار سازماندهی شده بهره‌وری در اقتصاد

معاون سازمان بهره‌وری ایران اعلام کرد: ایجاد ساختار سازماندهی شده و تحول تکنولوژیک در حوزه بهره‌وری به منظور افزایش شاخص‌های اقتصادی ضروری است.

عرفان مردانی در این همایش تصریح کرد: بخش معدن و صنایع معدنی به دلیل طراحی جایزه و اهتمام به پیاده‌سازی بهره‌وری، نسبت به دیگر بخش‌های اقتصادی پیشروست. وی گفت: در بخش بهره‌وری دارای ضعف‌های بسیاری هستیم. آمارهای رشد ارزش افزوده در بخش معدن طی سال‌های ۷۵ تا ۹۶ حاکی است که این حوزه تنها ۷٫۶ درصد رشد داشته است. مردانی با اشاره به اهمیت بهره‌وری نیروی کار عنوان کرد: ایران در بخش بهره‌وری نیروی کار در بین کشورهای آسیایی ضعیف عمل کرده است.

معاون پایش و پژوهش سازمان ملی بهره‌وری ایران ادامه داد: بهترین دوره اقتصادی ایران طی سال‌های ۶۸ تا ۸۶ بوده است و سال‌های ۸۶ تا ۹۳ به دلیل مشکلات اقتصادی، اقدامات در خور توجهی در بخش بهره‌وری نیز انجام نشد.

وی اظهار داشت: بسیاری از مدیران رفتار حرفه‌ای و اثربخش نسبت به مقوله بهره‌وری

ششمین همایش بهره‌وری معدن و صنایع معدنی با حضور رئیس هیات عامل، معاون آموزش و پژوهش ایمیدرو، رئیس کمیسیون صنایع و معادن اتاق ایران، معاون سازمان بهره‌وری و دیگر مقامات برگزار شد. در بخش ارزیابی این همایش و در بخش پروژه‌های بهبود ۷۳ پروژه از ۴۰ شرکت دریافت شد که در پایان، ۹ پروژه از ۸ شرکت به عنوان پروژه‌های بهبود برتر انتخاب شدند.

معیارهای ارزیابی جایزه بهره‌وری بخش معدن و صنایع معدنی مشتمل بر رهبری و استراتژی، سرمایه‌های انسانی، منابع سازمانی، فرآیندها، محصولات و خدمات، نتایج مشتریان، نتایج کارکنان، نتایج جامعه و نتایج کلیدی بهره‌وری عنوان شد.

در این همایش، رئیس هیات عامل ایمیدرو تاکید کرد: یکی از گرایش‌های ما تقاضا محور شدن پروژه‌های بهره‌وری در حوزه معدن، فولاد، مس، آلومینیوم، سیمان و... است.

خداداد غریب‌پور که در مراسم گشایش ششمین همایش بهره‌وری معدن و صنایع معدنی سخن می‌گفت، تصریح کرد: پروژه‌های تحقیقاتی حتما بر اساس نیازها و برطرف شدن آنها تعریف شود.

غریب‌پور در این برنامه که معاون سازمان ملی بهره‌وری، روسای تشکلهای معدنی و مدیران شرکت‌های معدنی و صنایع معدنی حضور داشتند، ادامه داد: در طرح‌های تحقیقاتی به دنبال رشد بهره‌وری در کاهش مصرف انرژی هستیم.

وی افزود: همکاری با دانشگاه‌ها بر اساس قراردادهایی باشد که به رشد بهره‌وری کمک کند.

غریب‌پور تاکید کرد: سال آینده یکی از رویکردهای ما در این همایش باید ارائه دستاوردهای بهره‌وری باشد. معاون وزیر صمت یادآور شد: اگر زمانی که تجهیزات از خارج کشور وارد می‌شد شرکت‌های خارجی را ملزم به آموزش نیروها می‌کردیم اکنون نرخ بهره‌وری بالاتری داشتیم.

رئیس هیات عامل ایمیدرو با اشاره به اینکه نیروی انسانی جایگاه والایی در ارتقای سطح بهره‌وری شرکت‌ها دارد، تصریح کرد: زمانی که به دانش فنی دست یابیم گام موثری در ارتقای شاخص بهره‌وری برداشته‌ایم.

به گفته وی، استفاده از ظرفیت‌های کنسرسیوم‌های اکتشافی کمک شایانی به رشد بهره‌وری می‌کند.

رئیس هیات عامل ایمیدرو در بخش دیگری از سخنانش به شرایط فعلی اشاره و اظهار کرد: بهره‌گیری از ظرفیت‌های موجود و همچنین معطل در دوران تحریم، رشد نرخ

ندارند و امیدواریم این خلا ساختار در اجتماع، با اهتمام بیشتر مدیران به این حوزه مرتفع شود.

ملاطاهری: سهم ۲۱ درصدی صنایع و معادن در ارزش افزوده

مدیر آموزش، پژوهش و فناوری ایمیدرو گفت: ارتقای بهره‌وری، هم‌افزایی و رقابت پذیری بخش معدن و صنایع معدنی جزو استراتژی‌های ۹ گانه ایمیدروست.

غلامرضا ملاطاهری با اشاره به اینکه ایمیدرو در دولت تدبیر و امید، به روز رسانی استراتژی‌های خود به منظور هم‌راستاسازی با اهداف اقتصاد مقاومتی را انجام داد، تصریح کرد: در همین رابطه ۹ استراتژی را تدوین و اجرایی کرده‌ایم که ارتقای بهره‌وری، هم‌افزایی و رقابت پذیری بخش معدن و صنایع معدنی از جمله این استراتژی‌هاست.

وی افزود: اگر در شرایط فعلی کشور، به بهره‌وری بخش معدن توجه کنیم، گامی موثر در رشد اقتصادی کشور خواهد بود. مدیر آموزش، پژوهش و فناوری ایمیدرو با بیان اینکه سازمان‌های توسعه‌ای در دنیا بر اساس دسته‌بندی‌های صورت گرفته دارای ۱۱ وظیفه عمده و تخصصی هستند، گفت: این وظایف شامل توسعه تکنولوژی‌ها و زیرساخت‌ها، کمک به قانون گذاری و سیاست گذاری، تبادل تجارب و توسعه بازار است.

وی افزود: توسعه تحقیق و مطالعات، کمک‌های غیرمالی، بهره‌وری و توسعه منابع انسانی، توسعه سرمایه گذاری، نوسازی صنایع، مشارکت با بخش خصوصی و کمک‌های مالی، از دیگر وظایف سازمان‌های توسعه‌ای در دنیاست.

ملاطاهری تصریح کرد: ایمیدرو متولی اجرای بخش زیادی از وظایف عمومی سازمان‌های توسعه‌ای در کشور مشتمل بر توسعه تکنولوژی‌ها و زیرساخت‌ها، کمک به قانون گذاری و سیاست گذاری، توسعه تحقیق و مطالعات، بهره‌وری و توسعه منابع انسانی، توسعه سرمایه گذاری، مشارکت با بخش خصوصی و کمک‌های مالی است.

وی ادامه داد: توسعه و نوسازی با تعریف و اجرای طرح‌های توسعه‌ای مناطق محروم، فناوری نوین و توسعه ذخایر معدنی و توانمندسازی با حمایت از پژوهش‌های کاربردی و توسعه فناوری محقق می‌شود و اگر توانمندسازی نباشد، توسعه صورت نمی‌گیرد. رقابت‌پذیری نیز بسیار متأثر از بهره‌وری است. مدیر آموزش، پژوهش و فناوری ایمیدرو با اشاره به ماده ۳ سیاست‌های کلی اقتصادی مقاومتی، بیان داشت: بر اساس این ماده، محور قراردادن رشد بهره‌وری در اقتصاد با تقویت عوامل تولید، توانمندسازی نیروی کار، تقویت رقابت‌پذیری اقتصاد، ایجاد بستر رقابت بین مناطق و استان‌ها و به کارگیری ظرفیت و قابلیت‌های متنوع در جغرافیای مزیت‌های مناطق کشور انجام می‌شود.

سهم ۲۱ درصدی صنایع و معادن در ارزش افزوده

ملاطاهری با بیان اینکه «گروه صنایع و معادن» سهم ۲۱ درصدی در ایجاد ارزش افزوده اقتصاد کشور دارد، گفت: سهم گروه خدمات در ایجاد ارزش افزوده ۵۶٫۵ درصد، گروه نفت ۱۱٫۹ درصد و گروه کشاورزی ۹٫۹ درصد است.

وی ادامه داد: رتبه دوم جایگاه صنعت و معدن حاکی از این است که بر مبنای بهره‌وری می‌توانیم سرمایه گذاری کنیم.

مدیر آموزش، پژوهش و فناوری ایمیدرو با بیان اینکه براساس ماده ۴ قانون برنامه ششم توسعه در رشد اقتصادی ۸ درصدی کشور حداقل ۲٫۸ درصد باید از محل ارتقای بهره‌وری کل عوامل تولید حاصل شود، اظهار داشت: طبق هدف گذاری برنامه ششم در بخش معدن، متوسط رشد سالانه ارزش افزوده باید ۸٫۸ درصد و متوسط رشد سالانه اشتغال

۴٫۶ درصد باشد. وی ادامه داد: همچنین براساس برنامه ششم توسعه، متوسط رشد سالانه سرمایه گذاری در بخش صنعت و معدن باید ۲۶٫۱ درصد و متوسط رشد بهره‌وری کل عوامل تولید در بخش معدن ۲٫۴ باشد.

ملاطاهری با اشاره به گزارش ۲۰۱۸ مجمع جهانی اقتصاد درباره شاخص رقابت پذیری گفت: از جمله شاخص‌های مورد ارزیابی در این گزارش، نهادها، پایداری اقتصاد کلان و بازار کلان است که رتبه ایران در این موارد بالای ۱۰۰ است.

وی ادامه داد: این شاخص‌ها متأثر از بهره‌وری است و نشان می‌دهد ما در این زمینه (ارتقای بهره‌وری) نیاز به برنامه منسجم داریم.

تقدیر از برگزیدگان جایزه بهره‌وری

در پایان این مراسم از برگزیدگان ششمین جایزه بهره‌وری معدن و صنایع معدنی تقدیر شد. در بین ۹ شرکت برگزیده از مجموع ۳۳ حاضر در فرآیند ارزیابی در سه سطح اصلی "پیش‌تازان بهره‌وری"، "پیشروان بهره‌وری" و "تلاشگران بهره‌وری" شناخته شدند.

سطوح جایزه دوره ششم، نگاه‌ها را در ارتقای بهره‌وری متمایز ساخته و میزان موفقیت آنها را بر اساس معیارهای ارزیابی جایزه نشان می‌دهد. این سطوح، با توجه به حد نصاب‌هایی که توسط کمیته علمی پیشنهاد و توسط شورای سیاست گذاری به تصویب می‌رسد، ارائه شده است. از بین ۹ شرکت برگزیده، میدکو، با کسب بالاترین امتیاز به عنوان شرکت "پیش‌تاز بهره‌وری" معرفی شد.

۴ ستاره‌ها - پس از میدکو، شرکت‌های شرکت فولاد آذربایجان، شرکت معدنی و صنعتی گل‌گهر، شرکت آهن و فولاد غدیر ایرانیان، شرکت سیمان داراب، شرکت سیمان فارس نو، شرکت سیمان بهبهان، شرکت آلومینای ایران و شرکت منطقه ویژه اقتصادی صنایع معدنی و فلزی خلیج فارس در سطح "پیشروان بهره‌وری ۴ ستاره" قرار گرفتند.

۳ ستاره‌ها - همچنین شرکت‌های تهیه و تولید مواد نسوز ایران و مجتمع سنگ آهن سنگان توانستند به عنوان شرکت‌های "۳ ستاره" پیشروان بهره‌وری شناخته شوند.

۲ ستاره‌ها - در همین سطح، شرکت‌های سنگ آهن مرکزی ایران، شرکت سیمان خاش، شرکت فولاد بوتیای ایرانیان، مجتمع صنعتی معدنی فسفات اسفوردی بافق، مجتمع کک‌سازی و پالایش قطران زرنند، مجتمع معدنی سرب و روی انگوران، سنگ آهن فلات مرکزی ایران و شرکت زغالسنگ البرز مرکزی صاحب "دو ستاره" در سطح پیشروان شدند.

یک ستاره‌ها - از سوی دیگر مرکز تحقیقات فرآوری مواد معدنی ایران، صندوق بیمه سرمایه گذاری فعالیت‌های معدنی و شرکت فولاد غرب آسیا در جایگاه شرکت‌های "یک ستاره" پیشروان بهره‌وری قرار گرفتند.

تلاشگران

ششمین دوره جایزه بهره‌وری معدن و صنایع معدنی علاوه بر این جایگاه، سطح "تلاشگران بهره‌وری" به شرکت ملی سرب و روی ایران، مجتمع سنگ آهن سیرجان، توسعه صنایع انرژی بر پارسیان جنوب و شرکت توسعه آهن و فولاد گل‌گهر و مرکز تحقیقات مواد معدنی ایران - یزد رسید. در پایان گفتنی است جایزه بهره‌وری بخش معدن و صنایع معدنی، جایزه‌ای است «بخشی و تخصصی» که توسط وزیر صنعت، معدن و تجارت و با رییس هیات عامل سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران به برترین بنگاه‌های ایرانی حائز شرایط در بخش معدن و صنایع معدنی، اعطا می‌شود. ■





در مجمع عمومی عادی سالانه چادرملو انجام شد؛

تقسیم ۷۰۰ ریال سود در سهم در مجمع عمومی عادی «کچاد»

مجمع عمومی عادی سالانه صاحبان سهام شرکت معدنی و صنعتی چادرملو با حضور اکثر سهامداران برگزار شد. در آمد هر سهم چادرملو در سال مالی ۹۷ نسبت به سال مالی ۹۶ به میزان ۴۵۶ ریال معادل ۱۲۱ درصد افزایش داشته است.

در این جلسه پس از انتخاب دکتر قنبری مدیرعامل شرکت سرمایه گذاری امید به عنوان رئیس مجمع و ناظرین مرتضی علی اکبری نماینده شرکت توسعه معادن و فلزات و داوود حسینی زاده نماینده سهام عدالت و همچنین محمودی نماینده سازمان بورس و اوراق بهادار و بهرامیان نماینده موسسه حسابرسی رایمند و همکاران؛ مهندس محمود نوریان به عنوان مدیرعامل شرکت چادرملو گزارشی از عملکرد و برنامه های اجرایی شامل عملیات استخراج، تولید و فروش محصولات و طرح ها و برنامه های سالیانه شرکت را به اطلاع حاضران رساند.

در ادامه این جلسه گزارش بازرس قانونی در خصوص عملکرد هیات مدیره، صورت های مالی مشتمل بر ترازنامه، سود و زیان و یادداشت های پیوست آن برای سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۹۷ قرائت و مجمع پس از استماع توضیحات هیات مدیره و بازرس قانونی به اتفاق آراء ضمن تأیید عملکرد هیات مدیره، صورت های مالی و یادداشت های پیوست آن برای سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۹۷ را تصویب کرد و تصمیمات ذیل اتخاذ و مورد تصویب قرار گرفت.

۱- در ارتباط با تقسیم سود سال مالی منتهی به ۲۹ اسفند ۹۷ مقرر شد مبلغ ۲۳ میلیارد و ۴۵۰ میلیون ریال از کل سود شرکت در سال ۹۷ به مبلغ ۲۷ میلیارد و ۸۶۸ میلیون ریال به ازای هر سهم ۷۰۰ ریال بین سهامداران توزیع شود.

۲- اعضای هیات مدیره مشابه دوره قبل انتخاب شدند.

۳- موسسه حسابرسی رایمند و همکاران به عنوان حسابرس و بازرس اصلی و موسسه حسابرسی شد و همکاران به عنوان بازرس علی البدل برای سال مالی ۹۸ انتخاب شده اند.

۴- معاملات مشمول ماده ۱۲۹ لایحه اصلاحی قانون

سرمایه گذاری اجرای این طرح را حدود ۱۹ هزار میلیارد ریال عنوان کرد.

مدیرعامل چادرملو همچنین سایر طرح های این شرکت را به شرح زیر اعلام کرد:

طرح احداث نیروگاه خورشیدی: شرکت بنا دارد نسبت به احداث یک واحد نیروگاه ۱۰ مگاواتی خورشیدی در جوار نیروگاه ۵۰۰ مگاواتی سیکل ترکیبی خود در مجتمع صنعتی اقدام کند که مقدمات عملیات اجرایی آن آغاز شده است. هزینه سرمایه گذاری در این طرح به میزان ۷ میلیون یورو خواهد بود.

مشارکت در افزایش سرمایه شرکت های سرمایه پذیر: به موجب مصوبه هیات مدیره شرکت موضوع مشارکت در افزایش سرمایه شرکت های سرمایه پذیر همواره مورد توجه مدیریت بوده است. شرکت های سرمایه پذیر عمدتاً در زمینه های معدن و صنایع معدنی وابسته، تأمین و انتقال آب و تأمین مالی فعالیت می کنند. در سال ۹۷ مبلغ ۵ هزار و ۳۱۸ میلیارد ریال بابت مشارکت در افزایش سرمایه شرکت های سرمایه پذیر پرداخت شده است.

مشارکت در بهره برداری از معادن سنگ آهن استرالیا و احداث کارخانه های تولید کنسانتره به میزان ۱۲ و نیم میلیون تن: شرکت معدنی و صنعتی چادرملو به همراه شرکت معدنی و صنعتی گل گهر و شرکت فولاد مبارکه (از طریق شرکت فولاد هرمزگان) و شرکت فکور صنعت هر کدام با مشارکت به میزان ۲۵ درصد موضوع سرمایه گذاری در استفاده از ذخایر سنگ آهن استرالیا و تولید ۱۲ و نیم میلیون تن کنسانتره را پیگیری و حق السهم مشارکین مطابق برنامه زمان بندی پرداخت شده است.

سرمایه گذاری مشارکین در بهره برداری از معدن و تا پایان فاز یک که کارخانه ۵ میلیون تنی کنسانتره به بهره برداری خواهد رسید؛ به میزان ۸۸ میلیون دلار آمریکا پیش بینی شده است.

برای اجرای فاز ۱ و فازهای ۲ و ۳ معادل ۸۵ درصد مجموع سرمایه گذاری که محدود به مبلغ ۹۶۰ میلیون دلار آمریکا است؛ از تسهیلات فاینانس کشور استرالیا استفاده خواهد شد.

محمود نوریان در ادامه طرح ها و فعالیت های سرمایه ای آتی شرکت را هم اینگونه بیان کرد: طرح احداث کارخانه گندله سازی جدید با ظرفیت ۴ میلیون تن در سال که اجرای طرح مذکور با برآورد سرمایه گذاری حداقل به میزان ۲۰ هزار و ۹۷۴ میلیارد ریال (شامل ۸۹ میلیون یورو) در دست مطالعه است. همچنین طرح احداث کارخانه نورد با ظرفیت ۱/۱ میلیون تن در سال که اجرای طرح مذکور با پیش بینی سرمایه گذاری حداقل به میزان ۱۱ هزار و ۶۷۳ میلیارد ریال (شامل ۵۲ میلیون یورو) در دست مطالعه است.

سود خالص: با توجه به مندرجات فوق و لحاظ تأثیر تغییرات هزینه های عملیاتی، مالی و سایر درآمدها و هزینه های عملیاتی و غیرعملیاتی، تغییرات در قیمت های فروش و احجام مقداری فروش و تغییرات بهای تمام شده کالای فروش رفته موجب شده که سود خالص از مبلغ ۱۲،۵۸۴ میلیارد ریال در سال ۹۶ به مبلغ ۲۷،۸۶۸ میلیارد ریال در سال ۹۷ به میزان ۱۲۱ درصد افزایش یابد. ■

در مجمع عمومی مالی ۹۷ ایرانول اعلام شد

ثبت بی نظیرترین سال ایرانول بارشداکثر شاخص‌ها

ایرانول رکورد فروش، تولید، صادرات، کاهش خام فروشی و سود را در ۵ سال اخیر شکست



مجمع عمومی عادی سالانه سال مالی منتهی به ۱۳۹۷ اسفند ماه ۱۳۹۷ شرکت نفت ایرانول با ثبت بی نظیرترین سال ایرانول از ابتدای تاسیس تاکنون با رشد اکثر شاخص‌ها و با حضور بیش از ۹۱ درصد سهامداران برگزار شد. شرکت نفت ایرانول توانست یکی از بهترین مجامع خود در سال‌های اخیر را برگزار کند و موفق به کسب رضایت سهامداران خرد و کلان خود شود.

این مجمع که به ریاست آقای خالقی و نظارت آقایان فصیحی و توکلی برگزار شد علاوه بر تصویب صورت‌های مالی با توجه به گزارش عملکرد مدیرعامل شرکت با ثبت رکورد بالاترین مبلغ فروش همراه با رشد سهم بازار در تاریخ ایرانول و نیز رشد سود عملیاتی به میزان ۴۰ درصد نسبت به سال ۱۳۹۶، فروش به میزان ۶۲ درصد و افزایش ۵۳ درصدی سود خالص سال نسبت به سال قبل از مبلغ ۲۱۲۱ میلیارد ریال در سال ۹۶ به مبلغ ۳۲۴۶ میلیارد ریال در سال ۹۷ که عمدتاً ناشی از افزایش حجم فروش داخلی به میزان ۶۳ درصد و کاهش هزینه‌های فروش، اداری و عمومی به میزان ۴ درصد می‌باشد، موجب تحقق EPS هر سهم به مبلغ ۱۶۲۳ ریال و مصوب شد از مبلغ ۳۲۴۶ میلیارد ریال سود تحقق یافته (به ازای هر سهم ۱۶۲۳ ریال) مبلغ ۲۹۰۰ میلیارد ریال و به ازای هر سهم ۱۴۵۰ ریال معادل ۹۰ درصد از سود تحقق یافته بین سهامداران تقسیم شود.

در این جلسه مهندس عیسی اسحاقی مدیرعامل شرکت نفت ایرانول ضمن ارائه گزارش عملکرد سال ۹۷ در پاسخ به سؤالات سهامداران گفت: سال گذشته بهترین سال ایرانول بود و مقدار فروش انواع روغن موتور ایرانول از ۱۵۰ میلیون لیتر سال ۹۶ به حدود ۱۷۰ میلیون لیتر، فروش ریالی ایرانول از حدود ۱۳ هزار میلیارد به حدود ۲۱ هزار میلیارد ریال و سهم بازار ایرانول از ۲۷ درصد به بیش از ۳۰ درصد رسید.

مهندس اسحاقی تصریح کرد: ما بر اساس استراتژی ۸ ساله‌ای که برای ایرانول تدوین شده پیش می‌رویم و خوشبختانه توانستیم در شش سال حضور در ایرانول رکورد تولید، فروش، صادرات، صادرات روغن موتور، کاهش خام فروشی، سهم بازار و سود را بشکنیم و سال ۹۷ براساس این استراتژی پیش رفتیم و فروش مقداری انواع روغن موتور با حدود ۳۰ درصد و فروش مبلغی کل با ۶۵ درصد نسبت به سال ۹۶ افزایش یافت.

وی درباره برنامه‌های سال ۹۷ گفت: در آغاز سال ۱۳۹۷ و با تدوین برنامه‌های به ثمر نشسته در سال‌های گذشته و بر اساس برنامه استراتژی ۱۴۰۴ شرکت نفت ایرانول، تلاش مدیریت شرکت، ایجاد ارزش افزوده و استفاده بهینه از دارایی‌های شرکت و تبدیل دارایی‌های کم بازده و در نتیجه

افزایش سهم بازار داخلی در روغن‌های موتور و صنعتی، ساماندهی فعالیت‌ها و تولید بر اساس استانداردهای متعارف صنعت و دریافت تاییدیه‌های اجباری و تشویقی، توجه به تولیدات با ارزش افزوده بالاتر و در نهایت سودآوری حداکثری برای ذینفعان شرکت بود.

مهندس اسحاقی تصریح کرد: بر اساس استراتژی تدوین شده ایرانول ۱۰ طرح توسعه‌ای را باید تا ۱۴۰۰ به انجام برسانیم، این ۱۰ پروژه از سال ۱۳۹۵ تا سال ۱۴۰۰ باید به بهره برداری برسند که خوشبختانه به برنامه زمان بندی انجام شده ۵ پروژه از آن محل افزایش سرمایه است که تاکنون پایانه صادراتی ایرانول در بندر امام خمینی (ره)، تولید روغن موتور در آبادان پس از ۳۶ سال، کولینگ تاور آبادان، خط ریلی حمل محصولات از پالایشگاه تهران راه‌اندازی شده است و بقیه بخشی از برنامه‌های شرکت است.

وی اضافه کرد: پروژه افزایش راندمان واحد موم زدایی (فاز یک)، پروژه افزایش راندمان واحد موم زدایی (فاز دوم)، احداث واحد تولید بخار پالایشگاه تهران، پروژه ساختمان جدید اداری، پروژه احداث واحد بخار پالایشگاه آبادان مابقی پروژه‌هایی هستند که در راستای توسعه شرکت نفت ایرانول به بهره برداری خواهند رسید.

مهندس اسحاقی در مورد پایانه صادراتی ایرانول که در سال ۹۷ راه اندازی شد، گفت: پایانه صادراتی شرکت نفت ایرانول در بندر امام خمینی (ره) با ظرفیت مخازن ۲۵ هزار تنی دارای هشت مخزن است که سه مخزن آن (۵ هزار تنی) برای فرآورده‌های سنگین، چهار مخزن (۲۵۰۰ تنی) جهت انواع روغن پایه و یک مخزن آب آتش نشانی است و با سرمایه گذاری حدود ۶۰۰ میلیارد ریال و با ارزش روز حدود ۲۵۰۰ میلیارد ریالی افتتاح شد. به بهره برداری از این پروژه علاوه بر ایجاد اشتغال، کمک شایانی به کاهش هزینه‌ها و افزایش امکانات رقابتی و صادراتی ایرانول نیز خواهد شد.

مهندس اسحاقی در ادامه در مورد تولید محصولات جدید در ایرانول طی سال ۹۷، گفت: ایرانول در راستای افزایش

کیفیت و تکمیل سبد کالای این شرکت، در سال گذشته، سال حمایت از کالای ایرانی، چهار محصول جدید به بازار عرضه کرد که این چهار روغن موتور علاوه بر بالاترین سطح کیفی روز دنیا، تاییدیه‌های مرسدس بنز و رنو را دارد.

مهندس اسحاقی در مورد صادرات نیز گفت: به منظور بالا بردن سوددهی شرکت با تبدیل روغن پایه صادراتی به محصول نهایی و صادرات آن (صادرات محصول به هفت کشور در سال ۹۵ و تداوم آن در سال ۹۶ ضمن جلوگیری از خام فروشی محصولات شرکت، سودآوری شرکت تضمین و همچنین ورود شرکت ایرانول به بازار فروش محصولات نهایی تضمین شد. با تداوم این سیاست، در نیمه دوم سال ۱۳۹۵ تولید محصولات نهایی به حداکثر مقدار خود در طول حیات شرکت نفت ایرانول رسید و در نهایت در سال ۱۳۹۵ مقدار تولید محصول نهایی مظلوف به بیش از ۱۵۰ هزار مترمکعب رسید و مقدار روغن پایه صادراتی در کمترین حد خود قرار گرفت. این موضوع ضمن افزایش سودآوری شرکت، رابطه مستقیم با افزایش سهم بازار شرکت در سال ۱۳۹۶، ۱۳۹۵ و ۱۳۹۷ داشته است.

وی افزود: با تداوم این روند در سال ۱۳۹۶ و ادامه آن در سال ۱۳۹۷ مقدار تولید محصول نهایی در شرکت، ضمن پیشی گرفتن عملکرد نسبت به بودجه در نیمه اول سال ۱۳۹۷، سودآوری شرکت در دراز مدت تضمین شد؛ اثر عینی این موضوع در گزارش شش ماهه سازمان صنعت، معدن و تجارت و ارائه آمار پیشی گرفتن شرکت نفت ایرانول در بخش‌های مختلف توزیع و تولید آشکار و بر اساس این گزارش، سهم بازار روغن خودرویی شرکت با عبور از ۲۷ درصد، به مرز ۳۰ درصد به عنوان بالاترین سهم شرکت از زمان تاسیس خود رسید.

وی همچنین در پاسخ به کاهش خام فروشی بیس اوایل (روغن پایه) گفت: میزان صادرات بیس اوایل را از ۱۴۰ هزار تن سال ۹۴ به ۳۰ هزار تن در سال گذشته کاهش دادیم و این مهر تاییدی بر افزایش فروش انواع روغن موتور و سهم بازار ایرانول است. ■

در مجمع عمومی عادی سالیانه فولاد خوزستان اعلام شد؛

رشد ۹۴ درصدی سود خالص سهام «فخوز»

سود خالص سهام، اجرای پروژه‌های توسعه بهینه‌سازی و زیست‌محیطی، افتتاح ورزشگاه مدرن شهدای فولاد خوزستان و اجرای کامل مسئولیت‌های اجتماعی از مهمترین اهداف شرکت در سال ۹۷ بود. همچنین راستای تامین معیشت کارکنان شرکت نیز گام‌های موثری برداشته شد.

مهندس کشانی تامین مواد اولیه را مهمترین دغدغه صنعت فولاد دانست و گفت: تامین پایدار در اقلام استراتژیک شامل کنسانتره، سنگ آهن، الکترود، قراضه و نوسازی فناوری تولید در راستای تعالی عملیاتی و افزایش رقابت‌پذیری از مهمترین فاکتورهای پایداری تولید است. وی ادامه داد: یکی از مواردی که امروز صنعت فولاد را تهدید می‌کند؛ تامین مواد اولیه است. با این رویکرد شرکت فولاد خوزستان با در نظر گرفتن افق ۱۴۰۴ اقدام به خرید سهام شرکت توسعه فراگیر سناباد و راهاندازی خط تولید ۲/۵ میلیون تنی کنسانتره، تاسیس شرکت پیشگامان توسعه معدنی ایستاتیس در بالادست و رایزنی با وزارت رفاه به منظور تملک شرکت فولاد اکسین در پایین دست کرده است که هدف از این اقدامات؛ تکمیل زنجیره ارزش از معدن تا نورد گرم است. مدیرعامل شرکت فولاد خوزستان در پایان سخنان خود با اشاره به برنامه‌های سال ۹۸ گفت: پروژه‌های تعریف شده برای اجرا در سال ۹۸ با تمرکز بر تولید پایدار و افزایش ظرفیت اجرایی است. در همین راستا مناقصه اجرای اسلب عریض و کوره پاتیلی، کلنگ‌زنی احداث کارخانه مگامدول احیاء مستقیم، احداث کارخانه اکسیژن ۴، مشارکت در احداث کارخانه بریکت‌سازی اندیشک، مشارکت در احداث کارخانه تولید الکترود گرافیتی، احداث کارخانجات ۵۰۰ هزار تنی کنسانتره در کنار مجموعه معادن کوچک و احداث خط ۴۰۰ کیلو ولت از جمله سرمایه‌گذاری‌های شرکت فولاد خوزستان در سال ۹۸ به شمار می‌رود. این گزارش حاکمیت؛ جلسه مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت فولاد خوزستان که با نماد (فخوز) در بورس کالای کشور فعال است، پس از استماع گزارش مدیرعامل به دیگر موارد دستور جلسه مطابق روال قانونی پرداخت و مبلغ ۱۰۰۰ ریال سود برای هر سهم را تصویب کرد. همچنین مقرر شد اولویت پرداخت با سهامدار خرد باشد و برای سهامداران عمده به تناسب درصد سهام پرداخت شود.

گزارش خبرنگار ما حاکمیت در ادامه هیات رئیسه به سوالات مطرح شده از سوی گروهی از سهامداران که اکثر آنان کارکنان شاغل و بازنشسته شرکت بودند؛ با سه صد پاسخ دادند.



مدیرعامل شرکت فولاد خوزستان از افزایش سرانه تولید خبر داد و تصریح کرد: روند سرانه تولید در سال ۹۴، ۴۸۰ تن بر نفر بود که این رقم در سال ۹۷ با همت کارکنان تلاشگر فولاد خوزستان به ۶۲۱ تن بر نفر افزایش پیدا کرد. وی افزود: در بحث کاهش مصرف انرژی برنامه‌های بسیاری در سطح شرکت پیاده‌سازی شد که از مهمترین موارد کاهش مصرف انرژی می‌توان به کاهش مصرف آب به میزان مطلوب اشاره کرد. همچنین شاخص‌های مالی شرکت در بحث سود سهام از میزان ۱۱۲۰ ریال به ازای هر سهم در سال ۹۶ به ۱۶۵۰ ریال در سال ۹۷ افزایش پیدا کرد که این مهم با افزایش سودآوری همراه بود. از طرف دیگر قیمت سهام در سال ۹۴ از ۲۴۴۰ ریال به ۸۱۲۰ ریال در پایان سال ۹۷ روند صعودی را در پیش گرفته است.

مهندس کشانی تشکیل کمیته مقابله با تحریم‌ها در فولاد خوزستان را یکی از فعالیت‌های استراتژیک تلقی کرد و اظهار داشت: به دنبال خروج آمریکا از برجام در اردیبهشت ماه سال گذشته و مقابله با هر گونه تهدید احتمالی؛ کمیته مقابله با تحریم‌ها در شرکت فولاد خوزستان تشکیل شد که در این کمیته اقدام به شناسایی اقلام استراتژیک وارداتی مانند الکترود شد و با تکیه بر آینده‌نگری و در نظر گرفتن اینکه ممکن است شرایط تحریم به گونه‌ای پیش رود که امکان واردات میسر نباشد؛ نیازهای دو ساله خود را تامین کردیم. برای مثال پایداری الکترود را از ۲۹ روز به ۳۳۱ روز ارتقاء بخشیدیم.

مدیرعامل شرکت فولاد خوزستان از تولید بیش از ۶ میلیون تن گندله و ۳ میلیون تن آهن اسفنجی در سال گذشته خبر داد و تاکید داشت: ثبت رکورد تولید روزانه و ماهانه، فروش ۳ میلیون و ۷۲۷ هزار تن محصول نهایی، صادرات بیش از ۲ میلیون تن محصول، بهینه‌سازی سید محصولات با هدف حداکثرسازی سود، رشد ۹۴ درصدی

مدیرعامل شرکت فولاد خوزستان در گزارش خود به مجمع عمومی شرکت از رشد ۹۴ درصدی سود خالص سهام «فخوز» و موفقیت فولاد خوزستان در صادرات بالغ بر ۵۷ درصد از محصول شمش در سال ۹۷ خبر داد.

بر اساس این گزارش مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت فولاد خوزستان با حضور اعضای هیات مدیره، مدیرعامل، حسابرس مستقل و بازرس قانونی، نمایندگان سازمان‌های خصوصی‌سازی و بورس اوراق بهادار و دارندگان بیش از ۸۱ درصد از کل سهام این شرکت در محل تالار همایش‌های سازمان آب و برق واقع در گیت بوستان انجام شد. در ابتدای جلسه مجمع عمومی هیات رئیسه در اجرای ماده ۱۰۱ لایحه اصلاحی قانون تجارت مصوب اسفند ماه ۱۳۴۷ و ماده ۲۲ اساسنامه شامل مهدی رضایی رییس، امیرحسین نادری و محمد مهدی مومن زاده ناظران و علی اصغر مشبهدی زاده به عنوان منشی مجمع انتخاب و این جلسه رسمیت یافت. این گزارش حاکمیت؛ مهندس محمد کشانی مدیرعامل فولاد خوزستان خلاصه گزارش عملکرد هیات مدیره این شرکت را در سال مالی منتهی به ۲۹ اسفندماه سال ۹۷ خطاب به سهامداران در مجمع عمومی ارائه کرد.

مهندس کشانی با اشاره به اینکه سال ۹۸ از سوی رهبر معظم انقلاب به نام سال رونق تولید نامگذاری شده است، افزود: شرکت فولاد خوزستان سال گذشته با در نظر گرفتن تامین نیاز داخلی؛ ۵۷ درصد از تولید خود را به کشورهای دیگر صادر کرده که این میزان بیش از یک میلیارد دلار آآوری به همراه داشته است. از طرفی دیگر تولید شرکت بدون اضافه کردن تجهیزات و تکیه بر توان داخلی و دانش فنی روند صعودی داشت؛ به طوری که از تولید ۳/۴ میلیون تن در سال ۹۴ به تولید ۳/۸ میلیون تن در سال ۹۷ دست پیدا کردیم.

گزارش فعالیت‌های انجمن زغالسنگ ایران؛

رشد قابل توجه صادرات زغالسنگ حاصل تلاش انجمن



نخستین مجمع عمومی انجمن زغالسنگ ایران با حضور رییس انجمن، معاون امور معدنی وزارت صمت، رییس سازمان نظام مهندسی معدن، رییس خانه معدن ایران و همچنین اعضای انجمن در روزهای پایانی خرداد ماه برگزار و گزارش عملکرد یک ساله انجمن در این نشست اعلام شد.

بنابر گزارش عملکرد اعلام شده از سوی انجمن زغالسنگ ایران در حال حاضر تولید زغالسنگ کشور سالیانه حدود ۳ میلیون تن خام و ۱/۵ میلیون تن کنسانتره اعلام شده، این در حالی است که مصرف زغالسنگ در ایران حدود ۲ میلیون تن کنسانتره در سال است و طبیعتاً بخشی از نیاز کشور از خارج وارد می‌شود. بر اساس این گزارش انجمن زغالسنگ ایران با پیش بینی افزایش مصرف زغالسنگ در سال‌های آتی در این گزارش عنوان کرده است: در سال آینده با راه اندازی کوره بلند فولاد جدید مصرف زغالسنگ به ۳/۵ میلیون تن خواهد رسید و واردات این حجم اقتصادی و حتی عملی نخواهد بود. انجمن زغالسنگ در این گزارش عملکرد نوشته است: تا حدود ۱۰ سال گذشته عمده معادن بزرگ و متوسط کشور توسط دولت اداره می‌شد اما به تدریج این معادن به بخش خصوصی و یا بخش‌های غیردولتی واگذار شد. در این دوره عدم وجود یک تشکل رسمی و فراگیر از تولیدکنندگان حوزه زغالسنگ عملاً برنامه ریزی و دفاع از منافع فعالین این حوزه را با مشکلات زیادی مواجه کرد که با تشکیل انجمن زغالسنگ عملاً یکی از کمبودهای این حوزه مرتفع شده و تا به امروز انجمن زغالسنگ حدود ۹۰ درصد تولید زغالسنگ کشور را پوشش می‌دهد.

این گزارش در رابطه با چالش‌های پیش روی انجمن نوشته است: مهم‌ترین چالش زغالسنگ ایران تک مشتری بودن آن است، در حال حاضر حدود ۸۰٪ زغالسنگ تولیدی کشور توسط شرکت ذوب آهن اصفهان مصرف می‌شود، اگرچه قرار است از سال آتی این انحصار به تدریج شکسته شود. در طول ۱۰ سال اخیر به دلیل عدم وجود یک تشکل متمرکز و قوی، عملاً صنعت زغالسنگ در ایران، دچار مشکلات عدیده در بخش‌های برنامه ریزی، قیمت گذاری و ایمنی بوده است اما با تشکیل انجمن زغالسنگ ایران بخش خصوصی در قالب این تشکل به انسجام مناسبی دست یافته است. در راستای فعالیت‌های بی‌وقفه انجمن زغالسنگ ایران گفتنی است در طول کمتر از یک سال از تشکیل این انجمن، هیات مدیره، ۲۱ جلسه رسمی در رابطه با تشکیل فعالیت‌های بنیادی این انجمن به شرح ذیل برگزار کرده است:

امور کلی انجمن

الف) مکاتبه و رایزنی مستمر با مسئولین بلند پایه کشوری و انعکاس مشکلات کسب و کار معادن زغالسنگ.

مقایسه با سایر مواد معدنی است. به همین منظور در آذر ماه سال ۹۷ همایش چشم‌انداز صنعت زغالسنگ در بازار سرمایه با حدود ۲۰۰ نفر از فعالان بورس و شرکت‌های سرمایه‌گذاری بورس برگزار شد و در این همایش، چشم‌انداز سرمایه‌گذاری زغالسنگ با توجه به بازار مناسب داخلی، ذخایر ۱/۲ میلیارد تن کشور و بازار مناسب جهانی تشریح شد که برای اولین بار بازار سرمایه با حوزه زغالسنگ و مزایای سرمایه‌گذاری در این حوزه آشنا شده که انعکاس مناسبی داشته و رسانه‌های گروهی و صدا و سیما این همایش را پوشش مناسبی دادند.

۴- وبسایت انجمن زغالسنگ ایران به آدرس irancoal.org به منظور اطلاع رسانی فعالان صنعت زغالسنگ و همچنین علاقه‌مندان به این حوزه راه‌اندازی شده است.

۵- یکی از مشکلات عمده معادن زغالسنگ در شرایط فعلی کشور کمبود چوب و قیمت بالای آن است که در یک سال اخیر قیمت چوب رشد ۳۰۰ درصدی داشته و با این روند معادن عملاً از نظر قیمت تمام شده با مشکل مواجه خواهند شد به همین منظور جایگزینی جک‌های هیدرولیکی به جای چوب جهت نگهداری کارگاه‌های استخراج که مصرف چوب را در معادن به شدت کاهش داده، ضربه ایمنی را بالا خواهد برد و در بلند مدت قیمت تمام شده را کاهش خواهد داد. از اولویت‌های مطالعاتی انجمن این است که پس از پایان بررسی‌های فنی این موضوع در کمیته پشتیبانی زغالسنگ مطرح تا در خصوص کمک‌های وزارتخانه در اجرای این طرح تصمیم‌گیری شود.

۶- فعالیت انجمن جهت حضور زغالسنگ ایران در بازارهای جهانی و تشکیل جلسات متعدد هماهنگی به این منظور دستوردهای خوبی برای اعضای انجمن به همراه داشته است، به نحوی که سال ۱۳۹۷ صنعت زغالسنگ کشور با صادرات ۴۴۰ هزار تن رشد ۱۳۸ درصدی از نظر وزن و ۲۳۴ درصدی از نظر ارزش ارزی نسبت به مدت مشابه سال گذشته داشته است. ■

ب) حضور موثر انجمن برای نخستین بار جهت تبیین مشکلات حوزه زغالسنگ کشور در کمیسیون صنایع و معادن مجلس شورای اسلامی، مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، اتاق بازرگانی و صنایع و معادن، سازمان نظام مهندسی معدن، سازمان حفاظت محیط زیست، کمیته طرح جامع زغالسنگ ایمیدرو، نمایشگاه‌ها و کنفرانس‌های معدنی و سایر جلساتی که طبق قانون تشکل‌ها در آنها از انجمن زغالسنگ کشور دعوت به عمل آمده است.

۱- یکی از مشکلات بنیادی صنعت زغالسنگ ایران عدم شفافیت و پیش‌بینی‌پذیری در قیمت گذاری است بدین منظور مذاکره ۳ جانبه فیما بین دولت، ذوب آهن و انجمن زغالسنگ جهت تعیین بلند مدت نرخ زغالسنگ از ابتدای سال آغاز شد که همکاران در جریان فراز و نشیب‌های آن قرار گرفتند و پس از مذاکرات طولانی قیمت زغالسنگ بر مبنای ۲۶/۵ قیمت شمش فولاد تعیین و به تایید رسیده و در نهایت از تاریخ ۹۷/۹/۱ اجرایی شده است. این موضوع که یک دستاورد قابل توجه انجمن تلقی می‌شود و با این شرایط قیمت زغالسنگ تولید داخل کشور شفاف و پیش‌بینی‌پذیر خواهد بود.

۲- مذاکره با دولت جهت احداث و تجهیز پایگاه‌های امداد و نجات معادن زغالسنگ در مناطق ۴ گانه خیز کشور در مناطق طیس - کرمان - البرز مرکزی و البرز شرقی جهت بالا بردن ضربه ایمنی معادن زغالسنگ و امداد و نجات سریع در زمان حوادث (در زمان حادثه معدن زمستان یورت در سال ۹۶ عدم وجود پایگاه امداد و نجات باعث مشکلات زیادی در امداد رسانی شد)، البته لازم به یادآوری است که کل اعتبار مورد نیاز این پایگاه‌ها را دولت تقبل و از محل حقوق دولتی تامین اعتبار شده و مراحل اجرایی آن در آینده نزدیک آغاز خواهد شد.

۳- یکی دیگر از مشکلات صنعت زغالسنگ عدم سرمایه‌گذاری مناسب توسط بخش خصوصی در این حوزه در

حد تجهیزات جدید است؛ به طوری که تجهیزات حساس خط اغلب از سال ۲۰۰۸ به بعد هستند و آخرین تجهیزات مربوط به ۲۰۱۳ و در حد نو خریداری شده است.

بومی سازی؛ اولویت ذوب آهن اصفهان و تامین کنندگان این شرکت

مدیرعامل شرکت ذوب آهن اصفهان همچنین در همایشی که هر سال برای تعامل بیشتر با تامین کنندگان، مواد اولیه، قطعات و تجهیزات ذوب آهن برگزار می شود، گفت: شرکت ذوب آهن اصفهان با اکتشاف و راه اندازی معادن طی دهه های گذشته همچنان از تامین سنگ آهن رنج می برد. وی در ادامه افزود: برنامه ذوب آهن اصفهان در سال جاری تولید ۳ میلیون تن، در سال آینده دستیابی به تولید ۳ میلیون و ۶۰۰ هزار تن و همچنین در سال ۱۴۰۰ تولید ۴ میلیون تن چدن است. تا سال ۱۴۰۰ با اصلاح LF و کنورتور، در تولید فولاد نیز به عدد ۳ میلیون و ۶۰۰ هزار تن می رسیم.

مهندس یزدی زاده تصریح کرد: تلفیق معاونت های خرید و فروش و ایجاد معاونت بازرگانی در راستای تسهیل ارتباط با تامین کنندگان و تسریع در فرآیندها صورت گرفت که نتایج خوبی در بر داشت.

وی یادآور شد: شرکت ذوب آهن اصفهان که طی دهه های گذشته در اکتشاف و راه اندازی معادن نقش اصلی را ایفا کرده است؛ متأسفانه امروز مشکل تامین سنگ آهن دارد.

مدیرعامل شرکت ذوب آهن اصفهان در ادامه گفت: در خصوص زغالسنگ با اقدامات صورت گرفته و تعامل با تامین کنندگان؛ دغدغه های گذشته از جمله قیمت گذاری وجود ندارد. در خصوص سنگ آهن نیز به زودی شاهد اتفاقات خوبی خواهیم بود.

ارتباط ذوب آهن اصفهان با ۱۵ هزار تامین کننده

نعمت الله محسنی معاون بازرگانی شرکت نیز در این مراسم گفت: ذوب آهن اصفهان با ۱۵ هزار تامین کننده مواد اولیه، قطعات و تجهیزات در ارتباط است و امیدواریم نتایج برگزاری چنین همایش هایی را در مراودات طرفین شاهد باشیم.

معاون بازرگانی شرکت ذوب آهن اصفهان تصریح کرد: تامین کنندگان ذوب آهن در زمینه های مختلف از جمله مواد اولیه، تجهیزات و قطعات با وجود تحریم های ظالمانه غرب همکاری خوبی با شرکت داشتند که حاصل آن رکوردهای بسیار خوبی بود که در کارنامه ذوب آهن ثبت شد. وی برخی از موفقیت های سال گذشته را برشمرد و گفت: کسب رکوردهای پی در پی در تولید، دریافت نشان صادر کننده نمونه، حفظ و نگهداری ۱۶ هزار و ۵۰۰ هکتار فضای سبز دست کاشت در شرایط کم آبی، صادرات بیش از ۵۰ درصد محصولات به بیش از ۲۰ کشور جهان، کاهش آلاینده های از طریق اجرایی کردن پروژه های زیست محیطی که همچنان ادامه دارد، دریافت لوح زرین حمایت از مصرف کننده، تولید ریل U33 که تحویل راه آهن شد و ریل UIC 60 برای خطوط بین شهری تولید که تحویل معاونت زیرساخت شد. همچنین ریل S49 برای استفاده در مترو اصفهان در دست برنامه ریزی تولید است و تولید انواع تیر آهن نیز از جمله اقدامات سال جاری است. ۱۵

مدیرعامل ذوب آهن اصفهان:

ذوب آهن تنها تولید کننده ریل کشور است

واردات ریل توجیه اقتصادی ندارد



مدیرعامل شرکت ذوب آهن اصفهان گفت: ذوب آهن تنوع محصول دارد و تمرکز خود را روی محصولات استراتژیک کشور قرار داده است.

مهندس منصور یزدی زاده در حاشیه نمایشگاه حمل و نقل افزود: وزیر راه و شهرسازی کشور نیز که در این نمایشگاه از غرفه ذوب آهن اصفهان بازدید کرد؛ از محصولات ما ابراز رضایت داشته و گفت که باید سرعت کار بیشتر شود.

وی ادامه داد: سرعت گرفتن کار به مسائل مختلفی همچون بروکراسی ها و مسائل فنی باز می گردد؛ زیرا زمانی که محصولی مثل ریل تولید می شود، باید بازرسی بین المللی وجود داشته باشد که ما نداشتیم. این امر نیز باید با نظر و تأیید خریدار انجام شود تا محصولی با استاندارد en13674 تولید شود.

مهندس یزدی زاده در ادامه افزود: باید در هنگام تولید محصول بازرسی مستقل هم در بخش فولاد و هم در بخش ریل مستقر شود؛ زیرا بخشی از فولاد مورد نیاز ریل وارد می شد. البته یک دورهای فولاد آلیاژی این محصول را تولید می کرد، اما اکنون با نصب سیستم گاز دابی این محصول هم در ذوب آهن اصفهان تولید می شود.

وی ادامه داد: شکل و نصب ریل متفاوت است و کاربردهای مختلفی می تواند داشت. به عنوان مثال ریل Uic60 است که بر اساس استانداردهای روز دنیا باید تولید شود و اکنون این محصول مراحل تولید را طی می کند.

وی گفت: ریل U33 بر اساس استاندارد تولید می شد و ۸ هزار تن تولید و ۵ هزار تن فروخته شد. در ادامه مسیر ما برای مابقی محصول درخواست تغییر قیمت را به راه آهن دادیم که در صورت موافقت ۴۰ هزار تن از این محصول را تحویل خواهیم داد و یا اینکه ریل uic60 تولید خواهیم

کرد. مهندس یزدی زاده در ادامه افزود: قیمت ها بر اساس فهرست بهای بودجه تعیین شده و قیمت ۳ ماهه نخست برای ریل ۶ هزار و ۵۰۰ بود، اما امروز قیمت ریل که از مبدا وارد شود؛ کیلویی ۱۱ تا ۱۲ هزار تومان است.

وی گفت: وزارت راه و راه آهن از شرایط تولید و بالابودن هزینه تولید آگاه هستند. اما با این حال ذوب آهن اصفهان قصد دارد این محصول را به عنوان کالای استراتژیک همه گیر کند.

مهندس یزدی زاده گفت: اندازه و ابعاد ریل برای خطوط مترو بسته به پیمانکار آنها متفاوت است. وی افزود: ظرفیت تولید ریل تا ۴۰۰ هزار تن است که حداکثر نیاز داخل کشور ۲۰۰ هزار تن است.

مهندس یزدی زاده گفت: برنامه تولید ریل امسال ۱۰۰ هزار تن است، اما مصرف ریل کشور بین ۷۰ تا ۸۰ هزار تن است. اگر کسی قصد داشته باشد ریل با ارزش نیمایی وارد کند؛ باز هم ریل ذوب آهن اصفهان کیلویی هزار تومان ارزانتر است. وی گفت: صنعت فولاد مثل صنعت خودرو نیست و یک صنعت پایه و مادر محسوب می شود. راه آهن و وزارت راه نیز ریل هایی که به کشور وارد کردند؛ با تکنولوژی تولیدشان برای ۵۰ سال پیش تولید شده است. بنابراین مهم این است که ریل تولیدی دارای استاندارد بین المللی باشد.

وی درباره صادرات ریل نیز گفت: در زمینه صادرات نیز مذاکراتی با کشورهای منطقه داشتیم؛ چراکه این کشورها دارای مزیت هستند.

مهندس یزدی زاده با اشاره به واردات خط دست دوم تولید ریل گفت: به دلیل تحریم ها به ما خط جدید داده نمی شد و از سوی دیگر هزینه آن بالا بود، اما تجهیزات این خط در

در مجمع عمومی عادی سالیانه شرکت کالسیمین مطرح شد؛

کاهش چشمگیر هزینه‌ها در کالسیمین



مدیر عامل شرکت کالسیمین در مجمع عمومی عادی این شرکت از کاهش هزینه‌های کالسیمین با در نظر گرفتن تمهیداتی به میزان ۴۳ میلیارد تومان خبر داد.

مجموع کاهش هزینه‌های انجام شده در شرکت کالسیمین معادل ۰/۱ سود خالص قابل انتساب به صاحبان سهام (که معادل ۳۹۶ میلیارد و ۹۸۸ میلیون تومان است) برآورد می‌شود.

در جلسه مجمع عمومی عادی سالانه کالسیمین معادل ۱۰۰ تومان سود به ازای هر سهم تقسیم و روزنامه «دنیای اقتصاد» به عنوان روزنامه رسمی این شرکت انتخاب شد. در این جلسه که ابتدا گزارش هیات مدیره از سوی مدیر عامل قرائت شد؛ وی به جزئیات فعالیت‌های انجام شده که در حیطه کاهش هزینه‌ها رخ داده است، اشاره کرد و گفت: این کاهش هزینه مرهون سیاست‌های انقباضی و صرفه‌جویانه طی سه ماه آخر سال ۹۷ است که به میزان یاد شده شدت گرفته است. از طرفی جمع حقوق صاحبان شرکت کالسیمین نیز با رشد همراه بوده است.

حیدری‌زاده با اشاره به این مطلب که ۱۹ هزار تن شمش روی تولید شده از سال قبل در شرکت مانده است، تصریح کرد: در سال گذشته روند راندمان تولید شمش روی اگر چه با رشد همراه بوده، اما راضی کننده نیست.

وی با اشاره به این مطلب که کالسیمین ۱۷ درصد از کل تولیدات شمش روی کشور را تولید می‌کند، افزود: این راندمان به واسطه واحد BZS است که این واحد ۳۵ درصد از تولید کالسیمین را شامل می‌شود.

در حاشیه جلسه مجمع نیز رضا فشارکی مدیر امور مالی و اقتصادی شرکت کالسیمین در خصوص نوسان نرخ روی در LME خاطر نشان کرد: به دلیل وجود تحریم‌ها در سال قبل چندان در قیمت‌ها تغییری ایجاد نکردیم و اگر قیمت‌ها رو به کاهش باشد شمش نمی‌فروشیم.

وی از تامین خاک مورد نیاز از بیرون از مرزها خبر داد و گفت: با توجه به افت عیار انگوران ناچار از این رویکرد هستیم. وی تاکید کرد: اگر نقدینگی شرکت تامین نشود؛ با نرخ‌های پایین هرگز نخواهیم فروخت.

فشارکی یادآور شد: نرخ شمش روی را بر قیمت‌های ۲۷۵۰ تا ۳۰۰۰ دلار متصور هستیم.

پیام هیات مدیره

هیات مدیره و مدیریت شرکت کالسیمین با این اعتقاد که امانتدار سهامداران بوده و به منظور حراست و ارتقای امانت واگذار شده؛ وظیفه خود می‌داند که از انجام هیچ تلاش و کوششی در این راه دریغ نوزد. مدیریت شرکت کالسیمین در راستای این هدف؛ به رغم مشکلات اساسی که در صادرات شمش روی برای این شرکت و سایر فعالان این بخش در محیط کسب و کار داخلی و فضای جهانی ایجاد شد؛ از قبیل: تحریم صادرات شمش روی، تحریم شرکت کالسیمین و محدودیت واردات اقلام مورد نیاز و همچنین برگشت وجوه حاصل از فروش محصول به صورت ارزی و مشروط کردن انجام صادرات به عرضه در بورس کالا که عملاً فرصت‌های زیادی را از بخش فروش و ارزش‌آوری شرکت گرفت و شرکت را با کمبود شدید نقدینگی مواجه کرد؛ به نحوی که سود سهامداران و حقوق کارکنان نیز با تاخیر پرداخت شد. به منظور جلوگیری از تعطیلی کارخانه‌ها و ادامه روند پویایی و موفقیت شرکت با همتی دو چندان با همراهی کارکنان و مدیران خود؛ ضمن اخذ استراتژی کاهش هزینه‌ها در تمامی بخش‌ها و فرآیندها، روند تولید را حفظ کرده و با اعمال نظم و انضباط در امور مختلف و برنامه‌ریزی برای کنترل نقدینگی امور شرکت را به سامان رسانید.

در سال مالی مورد گزارش خوشبختانه با به کارگیری استراتژی‌های گوناگون توانستیم با کمی تأخیر اما نهایتاً تمامی تعهدات خود را به سهامداران و طلبکاران ایفا کرده و با برنامه‌ریزی‌های انجام شده ضمن حفظ و ارتقای منافع سهامداران؛ رضایت آنها را نیز به

دست آوریم. بر این اساس گزارش حاضر که در برگزیده اهم فعالیت‌ها در جهت نیل به اهداف و استراتژی‌های شرکت است را تقدیم می‌داریم. هیات مدیره و مدیریت شرکت معتقد است تمامی افتخارات کسب شده در سایه لطف خداوند متعال و همراهی و حمایت‌های بی دریغ و سازنده سهامداران و کارکنان و ذینفعان شرکت حاصل شده است.

جایگاه شرکت کالسیمین در صنعت روی ایران

تولید روی در جهان در سال ۲۰۱۸ به ۱۳۷۱۰ هزار تن رسیده است که در این میان ایران با تولید ۱۹۰ هزار تن حدود یک درصد تولید روی در جهان را در اختیار دارد. شرکت کالسیمین به تنهایی با تولید ۳۱۷۴۳ تن شمش روی در سال مالی منتهی به ۹۷/۱۲/۲۹ حدود ۱۷ درصد از کل شمش روی کشور را تولید کرده است.

محصولات شرکت کالسیمین شمش روی، کنسانتره سرب، کنسانتره روی خام و کنسانتره روی پخته است.

روی بعد از آهن، آلومینیوم و مس چهارمین فلز پرمصرف در دنیا است. از موارد استفاده روی می‌توان به آلیاژهای مختلف از جمله برنج و فولاد گالوانیزه اشاره کرد. □

صورت سود و زیان برای سال مالی منتهی به ۲۹ اسفندماه ۹۷ (تجدید ارائه شده)

سال ۱۳۹۶	سال ۱۳۹۷	
میلیون ریال	میلیون ریال	میلیون ریال
۵,۲۶۳,۷۷۱	۵,۲۹۱,۶۶۹	درآمدهای عملیاتی
(۳,۱۵۴,۹۳۸)	(۲,۵۰۳,۳۲۳)	بهای تمام شده درآمدهای عملیاتی
۲,۱۰۸,۸۳۳	۲,۷۸۸,۳۴۶	سود ناخالص
۳۹۶,۳۴۶	۳۸۹,۷۱۱	سود حاصل از سرمایه‌گذاری‌ها - عملیاتی
(۲۲۰,۹۱۵)	(۱۶۳,۱۹۲)	هزینه‌های فروش، اداری و عمومی
۱۰۹,۹۱۰	۶۹۲,۲۱۶	سایر اقلام عملیاتی
۲۸۵,۳۴۱	۹۱۸,۷۳۵	سود عملیاتی
۲,۳۹۴,۱۷۴	۳,۷۰۷,۰۸۱	سود عملیاتی
(۳۴,۹۶۵)	(۹۲,۱۱۲)	هزینه‌های مالی
۱۴۹,۲۷۶	۹۰,۴۰۷	سایر درآمدها و هزینه‌های غیرعملیاتی
۱۱۴,۳۱۱	(۱,۷۰۵)	سود قبل از مالیات
۲۵۰,۸۴۵	۳,۷۰۵,۳۷۶	مالیات سال جاری
(۱۱۱,۱۶۸)	(۳۱۹,۲۳۷)	مالیات سال قبل
۰	(۱۱,۳۱۴)	سود خالص سال
۲,۳۹۷,۳۱۷	۳,۳۷۴,۸۲۵	

مدیرعامل شرکت ملی صنایع مس ایران:

از ایده‌های خلاق و اقتصادی بخش معدن پشتیبانی می‌کنیم



قرار به ادغام بود با حوزه نفت و وزارت نفت ادغام می‌شد. چرا که معدن با نفت در حوزه اکتشاف و استخراج و فرآوری و تکنیک حرف مشترک دارد ولی معدن با کارخانه‌های صنعتی مواد غذایی حرف مشترکی ندارد. وی تاکید کرد: اگر این اتفاق رخ می‌داد می‌توانستیم امیدوار باشیم که حوزه معدن با کمک تجربه‌های بخش نفت از پیشرفت بیشتری برخوردار شود.

سعدمحمدی با بیان این‌که استان کرمان در حوزه معدن از پتانسیل‌های خوبی در حوزه مس، فولاد و زغالسنگ برخوردار است گفت: در این استان تا پایان شهریور سال جاری ۱/۷ میلیون تن کوره بلند شرکت میدکو افتتاح خواهد شد و ظرفیت ۳/۶ میلیون تن کوره بلند شرکت ذوب آهن اصفهان دارد و ۱ میلیون تن در زنجان وجود دارد که برای این میزان تولید نیاز به ۵ میلیون تن کنسانتره زغالسنگ داریم. مدیرعامل شرکت مس ادامه داد: با توجه به تغییر نحوه محاسبه قیمت زغالسنگ که ۲۶ درصد قیمت شمش فولاد است و منابع زیاد زغالسنگ در استان کرمان امکان و فرصت سرمایه‌گذاری بسیار خوبی در این زمینه وجود دارد.

وی سرمایه‌گذاری در حوزه مس را یکی دیگر از پتانسیل‌های سرمایه‌گذاری در استان کرمان دانست و گفت: سرمایه‌گذاری در حوزه معادن مس می‌تواند منجر به خلق ارزش افزوده زیاد برای کشور و منطقه شود و در حال حاضر ۴۰۰ هزار تن ظرفیت ذوب در استان کرمان وجود دارد و برای بالفعل کردن این ظرفیت نیاز به ۱ میلیون و ۷۰۰ هزار تن کنسانتره داریم درحالی‌که تولید فعلی ما یک میلیون و صد هزار تن است.

سعد محمدی افزود: بنابراین برای رسیدن به ظرفیت ۴۰۰ هزار تن ذوب نیاز به ۶۰۰ هزار تن کنسانتره اضافه داریم. علاوه بر این از ظرفیت کنونی کنسانتره شرکت مقدار ۲۰۰ تا ۳۰۰ هزار تن آن سالانه صادر می‌شود که برای حفظ ارزش افزوده این محصول و همچنین حفظ جایگاه مان در

هفتمین نمایشگاه بین‌المللی معدن، صنایع معدنی و تجهیزات وابسته و پنجمین نمایشگاه بین‌المللی ماشین‌آلات معدنی و راهسازی با حضور دکتر اردشیر سعد محمدی مدیرعامل شرکت ملی مس ایران در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی کرمان افتتاح شد.

به گزارش مس پرس، دکتر اردشیر سعد محمدی در آیین افتتاحیه هفتمین نمایشگاه بین‌المللی معدن، صنایع معدنی و فرآوری مواد معدنی تجهیزات وابسته و پنجمین نمایشگاه بین‌المللی ماشین‌آلات معدنی و راهسازی که با حضور دکتر محمدعلی دهقان سرپرست معاونت اقتصادی استانداری کرمان، مجید فصیحی هرنی سرپرست فرمانداری رفسنجان و رییس دانشگاه ولیعصر برگزار شد با اشاره به جایگاه حوزه معدن در اقتصاد دنیا گفت: ارزش منابع معدنی دنیا ۳۱۰ تریلیون دلار است که از این میزان سالانه ۷،۵ تریلیون دلار برداشت می‌شود و ایران با ۲۷/۳ تریلیون دلار رتبه پنجم را به لحاظ ارزش ذخایر معدنی دارد.

وی افزود: این موضوع نشان می‌دهد که جایگاه فعلی شرکت مس باید فراتر از وضعیت کنونی باشد. برای تحقق این موضوع نیازمند برنامه‌ریزی همه‌گسائی هستیم که در این بخش فعالیت دارند.

مدیرعامل شرکت مس با بیان این‌که در یکی از کشورهای پیشرفته معدنی تقریباً در سال ۷۵/۲ میلیارد دلار برداشت ماده معدنی صورت می‌گیرد اظهار داشت: با فرآوری ماده معدنی ارزش آن به ۷۷۲ میلیارد دلار ارتقا می‌یابد و زمانی که ماده معدنی فرآوری شده وارد حوزه صنعت می‌شود ارزش آن به ۲۹۴۰ میلیارد دلار می‌رسد و درآمد حاصل می‌شود که این عدد نزدیک به ۴۰ برابر زمانی است که ماده معدنی در دل زمین قرار دارد. مدیرعامل شرکت مس تصریح کرد: به‌عنوان کسی که ۳۰ سال در حوزه معدن فعالیت می‌کنم ای کاش وزارت معادن و فلزات باقی می‌ماند یا اگر



در صنایع (های تک) از آن استفاده می شود گفت: مس ایران فرصت خوبی برای ورود به صنایع پایین دستی و های تک است و من اعلام می کنم که از تمام ایده های خلاقانه که زمینه ورود سرمایه گذاران به صنایع های تک را فراهم می کند با تمام قدرت حمایت می کنم.

وی در پایان با بیان این که از تمام سرمایه گذاران بخش خصوصی برای ورود به سرمایه گذاری در طرح های توسعه ای، دعوت می کنم و از این بخش حمایت کامل خواهم کرد گفت: با تلاش و همکاری مجموعه مس در آینده نزدیک استراتژی توسعه شرکت مس را در حوزه اکتشاف و تولید را اعلام می کنم.

گفتنی است، این رویداد بین المللی با حضور نمایندگانی از کشورهای ایتالیا، آمریکا، انگلیس، آلمان، کره جنوبی، ترکیه، چین، سوئد، روسیه، هلند، هند، جمهوری چک در فضای بالغ بر ده هزار متر مربع برگزار شد. **۱۵**

تجارت جهانی باید به تولید ۹۰۰ هزار تن کنسانتره دست یابیم. وی افزود: برای دستیابی به ۹۰۰ هزار تن کنسانتره نیاز به دو برابر کردن عملیات معدنی و دستیابی به حدود ۲۰۰ میلیون تن ماده داریم.

سعد محمدی با عنوان این که برداشت دو برابری ماده معدنی نیاز به افزایش ناوگان حمل و نقل و تجهیزات حفاری دارد اظهار داشت: ورود به ناوگان حمل و نقل معدنی یکی دیگر از فرصت های سرمایه گذاری برای بومی سازی و ساخت تجهیزات حمل است.

وی افزود: بدون شک سرمایه گذاری در حوزه تولید کنسانتره از حاشیه سود بالایی برخوردار است و این فرصتی که سرمایه گذاران می توانند با برنامه ریزی در این حوزه ورود کنند و به توسعه منطقه و اشتغال زایی در کشور و استان کمک کنند.

سعد محمدی با عنوان این که مس ایران دارای برند «پنج - نه» است و

پیام تبریک مدیرعامل شرکت ملی صنایع مس ایران به مناسبت روز صنعت و معدن

بیش از هر زمان دیگر نیازمند توسعه صنعت مس هستیم

دکتر «اردشیر سعدمحمدی» مدیرعامل شرکت ملی صنایع مس ایران در پیامی به مناسبت روز «ملی صنعت و معدن» با تبریک این رویداد مهم، از تلاش و زحمات تمامی مدیران، کارکنان و سربازان جبهه تولید در حوزه صنعت و معدن به ویژه صنعت مس کشور تقدیر کرد؛ در این پیام آمده است:

نام گذاری دهم تیرماه در تقویم ایران زمین به نام روز «صنعت و معدن» نشانگر کلیدی بودن این بخش از دایره اقتصاد ایران است. این روز فرصتی ارزشمند است تا دست اندرکاران بخش صنعت و معدن در خصوص گذشته، حال و آینده این حوزه زمینه ساز خلق طرحی نو و تعالی بخش برای بخش صنعت و معدن کشور شوند. بدون شک، برای کشوری که طی یک صد سال گذشته طلای سیاه تمام بخش های اقتصاد را تحت الشعاع خود قرار داد ارتقای حوزه معدنی کشور می تواند راهگشای بسیاری از مشکلات اقتصادی و افزایش تاب آوری اقتصادی کشور در مقابل تکان ها و تهدیدهای خارجی باشد.

در بین حوزه های معدنی، صنعت مس به خاطر جایگاه استراتژیک و بدون رقیبش می تواند نقشی خطیر در رشد اقتصادی کشور عزیزمان ایران بازی کند. صنعتی که در طول چهار دهه گذشته با وجود تحریم ها به رشد خود ادامه داده است و اکنون در این برهه زمانی بیش از هر زمان دیگر نیازمند ارتقای جایگاهش در اقتصاد کشور از طریق پیشبرد طرح های توسعه ای در قالب «سیاست های اقتصاد مقاومتی» و منویات مقام معظم رهبری در خصوص «رونق تولید» است.

در این راستا، شرکت ملی صنایع مس ایران متعهد است تا با همدلی و همکاری تمامی سخت کوشان صنعت مس از شمال غربی تا جنوب شرقی ایران و با حمایت از بخش خصوصی نقشه راه توسعه صنعت مس را بر مبنای افزایش تولید، ورود به صنایع پایین دستی، ارتقای سطح فنی و تکنیکی ترسیم و عملیاتی کند تا امکان اشتغال زایی بیشتر و بر خور داری این برکت خدادادی را برای کشور و نظام مقدس جمهوری اسلامی فراهم کند.

اینجانب روز ملی صنعت و معدن را به همه صنعتگران و معدنکاران کشور و هم چنین پرسنل سخت کوش صنعت مس کشور که با تلاش شبانه روزی نقش مهم و اساسی در توسعه این صنعت حیاتی کشور دارند؛ تبریک عرض می کنم. امید است با توکل بر الطاف الهی و بر خور داری از دانش متخصصان و اساتید فرهیخته و توانمند کشور و استفاده از دانش روز دنیا گام های مؤثرتری در راستای ارتقا و تعالی صنعت مس کشور برداشته و در چشم انداز ۱۴۰۴ رتبه خود را در ردیف ده کشور برتر تولید کننده مس قرار دهیم.

مرکز پژوهش‌های مجلس گزارش داد

الزامات توسعه اکتشاف منابع معدنی



مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی



بررسی وضعیت حلقه‌های مختلف اکتشاف منابع معدنی در کشور نشان می‌دهد رشد و توسعه بخش معدن و صنایع معدنی که سهم قابل توجهی در تولید ناخالص داخلی و صادرات غیرنفتی دارد، مستلزم توجه جدی به امر اکتشاف به‌ویژه اکتشافات تفصیلی و عمیق است. چشم‌انداز افق ۱۴۰۴ کشور برای تولید فلزات اساسی مانند فولاد و محصولات فولادی، مس، آلومینیوم، سرب و روی و فلزات نادر و گرانبها و نیاز این صنایع به تامین مواد اولیه معدنی، اهمیت توسعه اکتشافات معدنی را به‌خوبی روشن می‌سازد.

به گزارش «بازوی پژوهشی مجلس» امر اکتشاف منابع معدنی در کشور به دلیل در اولویت قرار نگرفتن و عدم توجه سیاست‌گذاران دچار آشفتگی و عقب‌ماندگی نگران‌کننده‌ای است. از طرفی به دلیل فقدان نقشه راه و برنامه راهبردی این حوزه شاهد برخی موازی کاری و تداخل وظایف بوده و نهادهای دخیل در امر اکتشاف نتوانسته‌اند به‌صورت زنجیروار نسبت به انجام وظایف خود در هر مرحله اقدام کنند و همین مساله جذابیت سرمایه‌گذاری و ورود بخش خصوصی داخلی و خارجی را برای انجام اکتشاف تفصیلی کاهش داده است. بی‌شک این وضعیت، صنایع معدنی کشور را در آینده‌ای نه‌چندان دور با بحران تامین مواد اولیه مواجه خواهد ساخت؛ به‌طوری که با عملیاتی شدن هدف تولید ۵۵ میلیون تن فولاد، منابع سنگ آهن کشور حدود ۱۰ سال پس از سال ۱۴۰۴ امکان تامین ماده اولیه فولادسازان را خواهد داشت و

در صورت عدم توجه به اکتشاف معادن سنگ آهن بزرگ و متوسط، ایران به واردکننده سنگ آهن در منطقه تبدیل خواهد شد. این نگرانی در رابطه با زغال سنگ، صنایع مس، سرب و روی و آلومینیوم کشور نیز وجود دارد.

اکتشاف منابع معدنی نقش بسیار مهمی در سرمایه‌گذاری‌های کلان اقتصادی کشورها در حوزه معدن و صنایع معدنی دارد و به‌عنوان اولین حلقه از زنجیره ارزش مواد معدنی و فلزی محسوب می‌شود. کشورهای دارای برنامه راهبردی اکتشاف که موفق به ایجاد پایگاه جامعی از داده‌های اکتشافی و زمین‌شناسی شده‌اند، امنیت و جذابیت سرمایه‌گذاری در این بخش را تا اندازه زیادی افزایش داده‌اند. روند صعودی سرمایه‌گذاری در اکتشاف منابع معدنی دنیا که از سال ۲۰۰۷ آغاز شد، در سال ۲۰۱۲ به بالاترین میزان خود رسید. روند هزینه‌کرد اکتشافی برای عناصر فلزی غیرآهنی در ربع قرن گذشته در سراسر دنیا همواره صعودی بوده است که نشان از اهمیت اولین حلقه فعالیت‌های معدنی در جهان است. براساس آمار سازمان زمین‌شناسی چین، در سال ۲۰۱۷ در این کشور بیش از پنج میلیون متر حفاری اکتشافی با سرمایه‌گذاری ۱/۳ میلیارد دلار انجام شده است. استرالیا نیز در سال ۲۰۱۶ با سرمایه‌گذاری ۱/۵ میلیارد دلاری، حدود هشت میلیون متر حفاری اکتشافی انجام داده که به کشف منابع و ذخایر معدنی جدید منجر شده است. در سال ۱۳۹۶ فعالیت‌های اکتشافی در ایران توسط سازمان

زمین‌شناسی و اکتشافات معدنی و سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران انجام شده است که حدود ۱۶۷ هزار متر حفاری با سرمایه‌گذاری ۱۷۰۰ میلیارد ریال انجام شده است. کل ذخایر معدنی قطعی شناسایی شده کشور بر اساس آخرین آمار وزارت صنعت، معدن و تجارت ۵۰ میلیارد تن است که در سال ۱۳۹۶ به میزان ۳۸۲ میلیون تن استخراج واقعی توسط فعالان معدنی کشور صورت گرفته است. بنابراین تمرکز و توجه در حفاری‌ها و مطالعات اکتشافی در کشورهای مورد مطالعه به کشف کانسارهای جدید منتج شده و فاصله معنادار آنها با مطالعات و عملیات اکتشافی در کشور مان مشخص است. حوزه اکتشاف منابع معدنی کشور نیازمند تحولات اساسی در تامین مالی، اصلاح ساختارها و تخصیص بودجه متناسب با نیازهای کشور و برنامه‌های راهبردی در بخش معدن و صنایع معدنی است. ارتقای جایگاه سازمان زمین‌شناسی و اکتشافات معدنی کشور و تبدیل شدن این سازمان به مرجع فعالیت‌های اکتشافی، تامین مالی بخش اکتشاف کشور با فراهم کردن امکان تشکیل کنسرسیوم‌های اکتشافی با همراهی فعالان حوزه معدن و صنایع معدنی، اختصاص بخشی از درآمدهای حقوق دولتی معادن به حوزه اکتشاف، واقعی کردن قیمت حامل‌های انرژی و استفاده از منابع آزاد شده از این محل، تقویت ژئوتوریسم، ایجاد جذابیت برای سرمایه‌گذاری بخش خصوصی، پوشش ریسک فعالیت‌های





عزیزاله عساری عنوان کرد

موفقیت کنسر سیوم اکتشافی در گرو نگاه ویژه مسئولان

مدیرعامل شرکت توسعه معادن و فلزات گفت: بخش معدن، به ویژه بخش اکتشاف آن از بخش‌های ریسک پذیر است و دولت‌ها مکلف هستند اکتشاف معادن را به عنوان وظیفه‌ای حاکمیتی انجام دهند، چون بخش خصوصی بیشتر تمایل به فعالیت در بخش بهره‌برداری و فرآوری معادن دارد و علاقه‌ای به فعالیت اکتشاف و مطالعاتی ندارد.

عزیزاله عساری مدیرعامل هلدینگ سرمایه‌گذاری توسعه معادن و فلزات در گفت‌وگویی عنوان کرد: بر اساس قانون معادن، ایجاد بستر مناسب برای اکتشاف ذخایر معدنی از وظایف دولت دانسته شده و در برنامه پنجم و ششم توسعه، حاکمیت مکلف شده نقشه‌های عمومی اکتشاف و زیرساخت‌های لازم را برای استفاده بخش خصوصی کامل کند.

عساری توضیح داد: منبع تامین بودجه و اعتبار لازم برای انجام این کار، حقوق دولتی معادن است. تاکنون بیش از ۶ میلیون متر حفاری برای ذخایر معدنی کشور انجام شده که در مقایسه با کشوری پیشرو در عرصه معدنی همچون استرالیا که سالانه ۵ تا ۶ میلیون متر حفاری دارد، بسیار ناچیز است. اینکه تنها در ۷ درصد مساحت کشور فعالیت اکتشافی صورت گرفته نشان می‌دهد که در این خصوص ما هنوز در ابتدای راه هستیم. مدیرعامل هلدینگ سرمایه‌گذاری توسعه معادن و فلزات در این گفت‌وگو درباره وضعیت اکتشاف در کشور گفت: بر اساس نقشه راه معدن و صنایع معدنی که شهریور سال گذشته به تصویب رسید برای تامین مواد اولیه و تکمیل زنجیره تولید و تحقق برنامه چشم انداز، نیاز جدی به اکتشاف معادن جدید وجود دارد.

عزیزاله عساری افزود: با توجه به اهمیت موضوع و درک شرایط موجود دولت از نظر مشکلات بودجه و با تکیه به هم‌افزایی بسیار خوبی که خوشبختانه در فعالان این صنعت وجود دارد براساس یک تصمیم درست و در زمان مناسب، بخش خصوصی به یاری دولت شتافته و طی یک حرکت استثنایی مجموعه‌ای از شرکت‌های بزرگ و توانمند معدنی و فولادی با محوریت هلدینگ سرمایه‌گذاری توسعه معادن و فلزات و حمایت قاطع ایمیدرو، کنسر سیوم بزرگ اکتشافی کشور را تشکیل دادند.

وی ادامه داد: شاید کسی تصور نمی‌کرد کار پیچیده جمع کردن ۱۱ مجموعه توانمند و تاثیرگذار این صنعت و به توافق رساندن آنان برای مشارکت در این امر مهم آن هم در مدتی کوتاه و با این کیفیت امکان پذیر باشد، اما با عزم و باور جدی که در مجموعه مدیران شرکت‌ها وجود داشت و حمایت ایمیدرو این حرکت شکل گرفت. وی پیش بینی کرد: در صورت هماهنگی و مساعدت دستگاه‌های ذی‌ربط به زودی شاهد تحولات بزرگ و مثبتی در زمینه اکتشاف به عنوان مادر زنجیره تامین و فولاد خواهیم بود.

عساری همچنین تاکید کرد: انتظار می‌رود سیاست‌گذاران و مجریان بخش‌های مختلف نه تنها در مجموعه وزارت صمت، بلکه در سطح سایر ارکان دولت و کشور به این اتفاق به عنوان فرصتی در راستای تشویق بخش خصوصی به مشارکت بیشتر در حل مشکلات و معضلات موجود و الگویی قابل اجرا در صنایع مختلف نگاه کند و در عمل، نسبت به حمایت از این حرکت ارزشمند مصمم باشد. وی افزود: توقع فعالان تولید این است که در مورد کنسر سیوم یادشده مقررات دست‌وپاگیر و زمان‌بر بخشنامه‌های عادی اعمال نشود و با تسهیل واگذاری پهنه‌ها و همکاری و هماهنگی تمامی بخش‌ها، این مجموعه بتواند سریع منابع خود را برای ورود به فعالیت اکتشافی به کار گیرد. □

اکتشافی با تقویت صندوق بیمه سرمایه‌گذاری فعالیت‌های معدنی، ارتقای جایگاه نظام مهندسی معدن کشور و تدوین قوانین و مقررات شفاف بر اساس معیارهای استاندارد جهانی جهت تعامل بهینه بخش معدن، منابع طبیعی و محیط‌زیست از جمله الزامات ایجاد تحول در اکتشاف منابع معدنی کشور است.

ورود سازمان و نهادهای مختلف از جمله ایمیدرو، سازمان انرژی اتمی و وزارت نفت به مقوله اکتشاف در کشور موجب شده است تا مرجعیت سازمان زمین‌شناسی و اکتشافات معدنی تا اندازه زیادی از بین رفته و داده‌های زمین‌شناسی و اطلاعات اکتشافی به صورت پراکنده در اختیار سازمان‌ها و نهادهای مختلف قرار گیرد. ایجاد پایگاه جامع اطلاعات علوم زمین و هوشمندسازی این بخش با یکپارچه‌سازی نهادهای دخیل در بخش اکتشاف و تعیین مرزهای دقیق فعالیت هر سازمان یا نهاد در قالب تشکیل کارگروه ملی اکتشاف منابع معدنی می‌تواند تا اندازه زیادی زمینه را برای حضور جدی بخش خصوصی در توسعه معادن و صنایع معدنی کشور فراهم سازد. تجمع فعالیت‌های اکتشافی در سازمان زمین‌شناسی و اکتشافات معدنی می‌تواند گام مهمی در ارتقای جایگاه اکتشاف در کشور باشد. در کنار اکتشافات معدنی، معاونت زمین‌شناسی این سازمان وظیفه مهم برداشت و تهیه نقشه‌های زمین‌شناسی، مطالعه و پایش مخاطرات زمین و مطالعات زمین‌شناسی دریایی را بر عهده دارد که تقویت این بخش تاثیر بسزایی در امکان پیش‌بینی مخاطرات طبیعی در کشور و منطقه دارد.

مقایسه وضعیت اکتشاف منابع معدنی ایران با کشورهای معدن خیز و کشورهای پیشرو در صنایع معدنی مانند استرالیا و چین نشان دهنده فاصله بسیار زیاد ایران با این کشورهاست، به طوری که استرالیا و چین به طور متوسط سالانه ۸-۵ میلیون متر حفاری اکتشافی انجام می‌دهند. اما در ایران در چند دهه اخیر کمتر از این میزان حفاری اکتشافی انجام شده است. به منظور رونق اکتشاف منابع معدنی در کشور نیاز به انجام برخی اصلاحات ساختاری، تامین منابع مالی و رفع تداخلات و آشفتگی‌های موجود در سیاست‌گذاری اکتشاف احساس می‌شود. به همین منظور اقداماتی از جنس سیاست‌گذاری، تقنینی و اجرایی بر اساس اولویت به شرح زیر پیشنهاد می‌شود: «تشکیل کارگروه مشترک با حضور کلیه دستگاه‌ها، نهادها و سازمان‌های دخیل در اکتشاف منابع معدنی با محوریت سازمان زمین‌شناسی و اکتشافات معدنی کشور»، «ایجاد بانک اطلاعات زمین‌شناسی و اکتشافی و هوشمندسازی حوزه معدن و صنایع معدنی»، «رفع موانع و مشکلات مربوط به محیط‌زیست و منابع طبیعی»، «تقویت سازمان زمین‌شناسی و اکتشافات پایه و انتشار اطلاعات زمین‌شناسی و معدنی»، «مشوق‌ها و معافیت‌های دولتی به منظور جذب سرمایه‌گذاری در حوزه اکتشاف به ویژه اکتشافات تفصیلی، اکتشاف حین استخراج و اکتشاف پس از اتمام معدن کاری» و «تقویت سازمان نظام مهندسی معدن از بُعد فنی در حوزه زمین‌شناسی و اکتشاف منابع معدنی». □

سیر صعودی معاملات رینگ محصولات صنعتی و معدنی



جدول منتشر شده از سوی بورس کالای ایران بیانگر آن است که تا پایان اردیبهشت ماه سال ۹۸، در مجموع ۳ میلیون و ۶۲۳ هزار و ۷۵ تن انواع کالا اعم از صنعتی و معدنی، پتروشیمی و فرآورده‌های نفتی با احتساب بازار فرعی و طلا، به ارزش ۲۱۶ تریلیون و ۶۰ میلیارد و ۷۲۸ میلیون و ۸۰۱ هزار ریال مورد معامله قرار گرفت. گفتنی است در طول دو ماهه تا پایان اردیبهشت ماه، قراردادهای آتی به حجم ۱ میلیون و ۹۲۳ هزار و ۹۶ تن و به ارزش ۲۹ تریلیون و ۳۴۷ میلیارد و ۳۷۵ میلیون و ۹۷۰ هزار ریال و نیز ۶۵ کیلوگرم طلا به ارزش ۳۶۰ میلیارد و ۱۴۷ میلیون و ۷۰۱ هزار ریال مورد معامله قرار گرفته است.

اکرم شعبانی

تحریم بخشی از محصولات و صنایع معدنی ایران آخرین خبری بود که در اردیبهشت ماه رینگ محصولات صنعتی و معدنی بورس کالای ایران را با شوک روبرو کرد؛ در شرایطی که بیشتر کارشناسان بر این امر تاکید داشتند که بهترین جایگزین نفت در دوران تحریم معدن و صنایع معدنی است، ناگهان تحریم این بخش نیز تبدیل به موضوعی جدید در محافل اقتصادی شد. با این حال رینگ محصولات صنعتی و معدنی در بورس کالای ایران در پایان اردیبهشت ماه، علیرغم وجود تهدید تحریم‌های معدنی به جایگاه نخست خود در حجم و ارزش معاملات بورس کالا بازگشت. بازگشت معاملات سنگ آهن، حجم و ارزش معاملات را با تغییراتی مواجه کرد، بر همین اساس

بازگشت به صدر معاملات رینگ محصولات صنعتی و معدنی

از ابتدای روزهای کاری فروردین تا پایان اردیبهشت ماه، معاملات بورس کالای ایران، در رینگ محصولات صنعتی و معدنی در مجموع ۱ میلیون و ۱۷۰ هزار و ۴۹۴ تن کالای صنعتی و معدنی به ارزش ۸۸ تریلیون و ۶۲۸ میلیارد و ۶۹۱ میلیون و ۴۹۰ هزار ریال معامله شد. نگاهی به جدول عملکرد این رینگ در طول این مدت بیانگر آن است که رینگ محصولات صنعتی و معدنی در نبود معاملات رینگ کشاورزی در مجموع ۳۲،۳ درصد از کل حجم و ۴۱ درصد از ارزش کل معاملات بورس کالا را به خود اختصاص داده است. کالاهای معامله شده در این رینگ شامل آلومینیوم، روی، فولاد، مس، کنسانتره و کنسانتره مولیبدن و سنگ آهن است. گفتنی است معاملات این رینگ در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته ۷،۳ درصد افزایش در حجم و ۱۴۴ درصد افزایش در ارزش معاملات را نشان می‌دهد. از مجموع بیش از یک میلیون و ۱۷۰ هزار تن محصول معامله شده، ۹۵۵ هزار و ۱۷۰ تن معامله سلف، ۷ هزار و ۲۳۵ تن معامله نسپه و ۲۰۸ هزار و ۸۹ تن از معاملات به صورت نقدی انجام شده است.

مس

در گروه مس در طول دو ماهه ابتدایی سال جاری، در مجموع ۴۳ هزار و ۶۳۰ تن مس به ارزش ۲۵ تریلیون و ۸۸۱ میلیارد و ۹۳۵ میلیون و ۴۲۵ هزار ریال به صورت نقد و نسپه معامله شده است؛ از این میزان ۷ هزار و ۲۳۵ تن مس به ارزش ۵ تریلیون و ۱۱۰ میلیارد و ۵۴۵ میلیون و ۴۵ هزار ریال به صورت نسپه و ۳۶ هزار و ۳۹۵ تن مس به ارزش ۲۰ تریلیون و ۷۷۱ میلیارد و ۳۹۰ میلیون و ۳۸۰ هزار ریال به صورت نقدی مورد معامله قرار گرفته است. بررسی معاملات گروه مس تا پایان اردیبهشت ماه سال ۹۸ در مقایسه با عملکرد دو ماهه سال ۹۷ بیانگر این است که حجم معاملات با افزایش ۲۷،۳ درصدی و ارزش معاملات با افزایش ۲۸۳ درصدی روبرو بوده است.

کنسانتره مولیبدن

در این گروه در طول دو ماهه سال ۹۸ تا پایان اردیبهشت ماه، در مجموع ۹۲۰ تن کنسانتره مولیبدن به ارزش ۸۵۶ میلیارد و ۶۲۱ میلیون و ۲۴۰ هزار ریال مورد معامله قرار گرفته است؛ با وجود کاهش ۶ درصدی حجم معاملات نسبت به مدت مشابه سال گذشته، ارزش معاملات حاکی از افزایش ۱۰۴ درصدی است.

فولاد

در این گروه از ابتدای سال تا پایان اردیبهشت ماه سال ۹۸، در مجموع ۱ میلیون و ۷۹ هزار و ۱۰ تن فولاد به ارزش ۵۳ تریلیون و ۸۹۳ میلیارد و ۷۱۴ میلیون و ۷۱۰ هزار ریال به صورت نقد و سلف مورد معامله گرفته است؛ از این میزان ۹۵۵ هزار و ۱۷۰ تن فولاد به ارزش ۴۸ تریلیون و ۷۲۷ میلیارد و ۲۷۳ میلیون و ۲۲۰ هزار ریال به صورت سلف و همچنین ۱۲۳ هزار و ۸۴۰ تن فولاد به ارزش ۵ تریلیون و ۱۶۶ میلیارد و ۴۴۱ میلیون و ۴۹۰ هزار ریال به صورت نقدی معامله شده است؛ مقایسه معاملات گروه فولاد نسبت به مدت مشابه سال ۹۷ نشان دهنده ۱۰ درصد رشد در حجم و نیز ۱۰۱ درصد رشد در ارزش معاملات این گروه است.

کنسانتره

در این گروه از ابتدای سال تا پایان اردیبهشت ماه ۹۸، در مجموع ۸۴ تن کنسانتره به ارزش ۱ تریلیون و ۱۶۸ میلیارد و ۷۸۴ میلیون و ۱۳۰ هزار ریال مورد معامله قرار گرفته است که در مقایسه با عملکرد همین گروه در مدت مشابه سال ۹۷ ۱۷ درصد افزایش در حجم و ۱۹۳ درصد افزایش در ارزش معاملات را نشان می‌دهد.



روی

معاملات انجام شده از ابتدای فروردین تا پایان اردیبهشت ماه سال ۹۸ در گروه روی بیانگر معامله ۳ هزار و ۲۵۰ تن روی به ارزش ۹۸۶ میلیارد و ۹ میلیون و ۵۲۵ هزار ریال به صورت نقدی بوده است.

طلا

در گروه طلا در اردیبهشت ماه سال جاری افزایش یکباره حجم را نسبت به یک ماه گذشته شاهد بوده ایم، در این گروه تا پایان اردیبهشت ماه ۶۵ کیلوگرم طلای به ارزش ۳۶۰ میلیارد و ۱۴۷ میلیون و ۷۰۱ هزار ریال به صورت نقدی معامله شده است که بر اساس اطلاعات موجود در جدول عملکرد دو ماهه این گروه در سال ۹۷ حجم و ارزش معاملات در طول این دو دوره به ترتیب ۱۱۶ و ۴۸۳،۱۵ درصد افزایش در حجم و ارزش معاملات نشان می دهد.

آلومینیوم

تا پایان اردیبهشت ماه سال ۹۸، در مجموع ۲۳ هزار و ۶۰۰ تن آلومینیوم در رینگ محصولات صنعتی و معدنی بورس کالای ایران مورد معامله نقدی قرار گرفته است، ارزش معاملات این گروه در طول این مدت به ۵ تریلیون و ۶۹۵ میلیارد و ۴۰۱ میلیون و ۴۶۰ هزار ریال رسیده و نگاهی به عملکرد این گروه نشان می دهد که حجم و ارزش معاملات گروه آلومینیوم در مدت دو ماهه سال جاری نسبت به سال گذشته ۵۵،۰۶ درصد و ۲۳۸ درصد افزایش در ارزش داشته است.

سنگ آهن

در گروه سنگ آهن که معاملات آن در اردیبهشت ماه ۹۸ آغاز شده است، در طول یک ماهه در مجموع ۲۰ هزار تن سنگ آهن به ارزش ۱۴۶ میلیارد و ۲۲۵ میلیون ریال معامله شده است که این ارقام در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته ۲۰ درصد کاهش در حجم معاملات را در مقابل ۲۴۸ درصد افزایش در ارزش معاملات نشان می دهد.

حجم و ارزش معاملات محصولات صنعتی و معدنی طی سال ۱۳۹۸ و مقایسه با دوره سال قبل

نام کالا	نوع قرارداد	از تاریخ ۱۳۹۷/۰۱/۰۱ لغایت ۱۳۹۷/۰۱/۳۰		از تاریخ ۱۳۹۸/۰۱/۰۱ لغایت ۱۳۹۸/۰۱/۳۰		در صد از کل	
		حجم (تن)	ارزش (هزار ریال)	حجم (تن)	ارزش (هزار ریال)	حجم	ارزش
آلومینیوم	سلف	۰	۰	۰	۰	۰	۰
	نسبه	۰	۰	۰	۰	۰	۰
	نقدی	۴,۴۶۰	۴۷۲,۳۰۲,۶۸۰	۷,۰۰۰	۱,۶۶۸,۴۳۴,۱۴۰	۵۶,۹۵٪	۲۵۳٪
	جمع	۴,۴۶۰	۴۷۲,۳۰۲,۶۸۰	۷,۰۰۰	۱,۶۶۸,۴۳۴,۱۴۰	۵۶,۹۵٪	۲۵۳٪
روی	نقدی	۰	۰	۶۶۰	۲۰۵,۶۶۰,۷۹۵	--	--
فولاد	سلف	۱۷۳,۰۵۰	۴,۶۲۴,۰۷۱,۰۱۰	۲۶۸,۰۰۰	۱۲,۹۷۴,۴۱۱,۵۷۰	۵۴,۸۷٪	۱۸۱٪
	نسبه	۰	۰	۰	۰	۰	۰
	نقدی	۱,۲۱۰	۲۹,۵۳۰,۸۲۰	۳۸,۳۶۰	۱,۵۳۳,۳۳۵,۸۹۰	۳۰۷۰٪	۵۰۹۲٪
	جمع	۱۷۴,۲۶۰	۴,۶۵۳,۶۰۱,۸۳۰	۳۰۶,۳۶۰	۱۴,۵۰۷,۷۴۷,۴۶۰	۷۶٪	۲۱۲٪
مس	نسبه	۰	۰	۲,۴۰۰	۱,۶۳۲,۰۶۶,۱۴۰	--	--
	نقدی	۱۰,۴۳۵	۲,۰۰۸,۲۰۷,۴۰۰	۹,۱۰۰	۵,۷۶۴,۴۵۴,۲۶۰	-۱۲,۸٪	۱۸۷٪
	جمع	۱۰,۴۳۵	۲,۰۰۸,۲۰۷,۴۰۰	۱۱,۵۰۰	۷,۳۹۶,۵۲۰,۴۰۰	۱۰,۲٪	۲۶۸٪
کنساتره	نقدی	۲۴	۱۳۱,۷۶۳,۲۳۱	۲۴	۳۶۱,۷۹۶,۸۳۵	۰٪	۰٪
کنساتره مولیدین	نقدی	۲۸۰	۱۲۹,۴۳۷,۵۹۰	۲۴۰	۲۴۹,۳۵۲,۲۹۰	-۱۴٪	۹۳٪
کک	نقدی	۰	۰	۰	۰	۰	۰
سنگ آهن	سلف	۰	۰	۰	۰	۰	۰
	نقدی	۰	۰	۰	۰	۰	۰
	جمع	۰	۰	۰	۰	۰	۰
آهن اسفنجی	سلف	۵,۰۰۰	۶۱,۹۲۳,۰۰۰	۰	۰	-۱۰۰٪	-۱۰۰٪
	نقدی	۵,۰۰۰	۶۴,۶۲۵,۰۰۰	۰	۰	-۱۰۰٪	-۱۰۰٪
	جمع	۱۰,۰۰۰	۱۲۶,۵۴۸,۰۰۰	۰	۰	-۱۰۰٪	-۱۰۰٪
سیمان	نقدی	۲,۰۰۰	۲,۶۲۸,۰۰۰	۰	۰	-۱۰۰٪	-۱۰۰٪
* خودرو	نقدی	۰	۰	۰	۰	۰	۰
روی (معدنی: خاک روی)	نقدی	۰	۰	۰	۰	۰	۰
کل بازار	سلف	۱۷۸,۰۵۰	۴,۶۸۵,۹۹۴,۰۱۰	۲۶۸,۰۰۰	۱۲,۹۷۴,۴۱۱,۵۷۰	۵۰,۵٪	۱۷۷٪
	نسبه	۰	۰	۲,۴۰۰	۱,۶۳۲,۰۶۶,۱۴۰	--	--
	نقدی	۲۳,۴۰۹	۲,۸۳۸,۴۹۴,۷۲۱	۵۵,۳۸۴	۹,۷۸۳,۰۳۴,۲۱۰	۱۳۷٪	۲۴۵٪
جمع کل	جمع کل	۲۰۱,۴۵۹	۷,۵۲۴,۴۸۸,۷۳۱	۳۲۵,۷۸۴	۲۴,۳۸۹,۵۱۱,۹۲۰	۶۱,۷٪	۲۲۴٪
طلا **	نقدی	۳۰	۶۱,۷۵۹,۴۲۱	۱	۵,۳۰۰,۰۰۰	-۹۷٪	-۹۱,۴۲٪

** واحد طلا: کیلوگرم

بایدها و نبایدهای صادرات مواد معدنی

معدنی کشور را داراست؛ بنابراین این بنگاه‌ها و معادن به دلیل مقیاس کوچک و توان مالی محدود در تبلیغات، اغلب در بازارهای جهانی ناشناخته بوده و از قدرت چانه‌زنی کمی برخوردار هستند که باعث می‌شود صاحبان این بنگاه‌ها به منافع کامل فعالیت‌های خود دسترسی پیدا نکنند. در واقع حضور صادرکنندگان خبره که شناخت کافی از بازار دارند، در توسعه صادرات و ارزآوری کشور نقش قابل توجهی خواهد داشت. به عبارت دیگر دولت باید این فضا را برای تولیدکنندگان کوچک و متوسط که توان حضور مستقیم در بازارهای بین‌المللی را ندارند، باز گذارد تا با برون‌سپاری وظیفه خطیر صادرات، تمرکز بیشتر خود را بر کیفیت و کمیت تولیدات خود گذارد.

یک فعال اقتصادی با اعلام هر بخشنامه جدید، مسیر فعالیت اقتصادی خود را آنالیز می‌کند و براساس آن انتظارات خود را از شرایط آتی شکل می‌دهد و بر طبق آن انتظارات، فعالیت‌های اقتصادی خود را تنظیم می‌کند. به عبارتی اتخاذ راهکارها توسط دولت در سال «رونق تولید» باید به گونه‌ای باشد که دردی از تولیدکننده دوا کند و از مسیر رونق تولید و صادرات منافع دولت و جامعه تامین شود، نه صرفاً به‌طور مستقیم، بازگشت ارز حاصل صادرات و جلوگیری از تضییع حقوق دولت نشانه‌گیری شود. در زمان‌های گذشته هم که دولت کنترلی بر بازگشت ارز نداشت، ارز حاصل از صادرات به اقتصاد کشور تزریق می‌شد، بنابراین باید به‌جای تمرکز بیش از حد نسبت به بازگشت ارزهای صادراتی، برای کمک به توسعه کشور، شرایط سهل‌تری را برای تولیدکننده صادرکنندگان و واردکنندگان فراهم آورد. در حقیقت نیاز امروز واحدهای تولیدی، بیش از هرچیز، مقررات‌زدایی و سهولت کسب و کار و تجارت است. اگر بسترهای کسب و کار مهیا باشد و هزینه بنگاه‌ها صرف موارد نامتعارف جهت اخذ مجوزها، پرداخت ارزش افزوده‌های چندباره، پرداخت عوارض‌های متعدد و... نشود، منافع دولت و جامعه در سایه رونق تولید تامین خواهد شد.

در حال حاضر اکثر بنگاه‌های تولیدی با توجه به مسائل سیاسی و اقتصادی داخلی و بین‌المللی در نقطه سر به سر خود قرار گرفته‌اند و هر تصمیم نابجا و غیرکارشناسی موجب خروج آنها از صنعت را فراهم می‌آورد. بنابراین در این شرایط دولت باید با مشاوره اتاق‌های بازرگانی، انجمن‌ها و تشکلهای صنفی، به یاری بازمندگان و سکنداران تولیدی کشور که از حوادث اقتصادی در سال‌های پیشین جان سالم به در برده‌اند، بشتابد و حال که ذی‌نفعان اصلی تصمیمات در حوزه «رونق تولید»، فعالان اقتصادی کشور به‌ویژه بخش خصوصی و بنگاه‌های کوچک و متوسط هستند، بدیهی است که ذی‌صلاح بودن در ارائه نظرات در تصمیم‌گیری‌های اساسی، از ملزومات تسریع «رونق تولید» در کشور خواهد بود و از اجرایی شدن تصمیمات مخرب تولید و تجارت جلوگیری خواهد کرد. در حقیقت اگر مقررات و سیاست‌های مرتبط با حوزه تولید و تجارت با مشارکت اتاق‌های بازرگانی، انجمن‌ها و تشکلهای صنفی صورت پذیرد، به دلیل مشروعیت بالای این تصمیمات، رفتارهای قانونی اجرا و حتی ضمانت اجراها از طرف خود آن صنعت، الزامی خواهد شد. در نتیجه دولت به جای ظاهر شدن در جایگاه یک نهاد تنبیه‌گر، جایگاه حمایتی خود را در بین فعالان اقتصادی باز خواهد یافت. ■



دکتر بهرام شکوری

رئیس کمیسیون معادن
و صنایع معدنی اتاق ایران

حجم صادرات در اقتصاد جهان، به‌عنوان موتور محرک تولید، یکی از معیارهای سنجش قدرت اقتصادی یک کشور است و غفلت از آن می‌تواند آثار نامطلوب سیاسی و اقتصادی به همراه داشته باشد.

بازگشت تحریم‌های آمریکا و تاکید ویژه آن بر محدودیت صادرات مواد معدنی، هرچند به معنای به صفر رساندن حجم صادرات این محصولات نیست، اما به نوبه خود مسیر توسعه صادرات را پیچیده و پرریسک کرده است، در میان این چالش‌های صادراتی بین‌المللی، دولت برای تامین ارز مورد نیاز کشور و پوشش بحران‌های ارزی ناشی از وضع تحریم‌های آمریکا، اصلی‌ترین فشار را بر توان صادرکنندگان این حوزه نهاده غافل از آنکه سیاست‌گذاری‌های شتاب‌زده دولت پا به پای اثرات ناشی از تحریم بر مشکلات فعالان بخش معدن افزوده و در واقع یکی از مهم‌ترین کانال ورود ارز به کشور را تنگ‌تر کرده است. به عبارتی در شرایطی که فعالان این بخش به عوارض صادراتی ۵ درصد برای

محصولات معدنی از جمله سنگ آهن دانه‌بندی، گندله، سنگ روی و کنسانتره روی اعتراض داشتند، بخشنامه صادرات مشروط مواد معدنی در حالی که هیچ رنگ و بویی از مشارکت بخش خصوصی در آن دیده نمی‌شود، صادر شده است که نشان می‌دهد دولت تمرکز اصلی خود را به جای «رونق تولید»، بیشتر بر بازگشت ارز حاصل از صادرات معطوف کرده و از تاثیرات جانبی این گونه سیاست‌گذاری‌ها غافل مانده است. در واقع در تصمیم اخیر، صادرات سنگ آهن تنها از طریق واحد تولیدکننده سنگ آهن، کنسانتره، گندله یا نماینده رسمی آن با سه هدف «ساماندهی صادرات بخش معدن»، «حصول اطمینان از برگشت ارز صادراتی» و «جلوگیری از تضییع حقوق دولت با استفاده از کارت‌های بازرگانی غیر» مجاز دانسته شده است.

در حال حاضر قیمت تمام شده محصولات صنایع معدنی در مقاصد صادراتی از رقابت‌پذیری بالایی برخوردار نیستند چراکه از یک طرف واردات مواد اولیه، ماشین‌آلات، تجهیزات و قطعات یدکی با ارز آزاد، هزینه‌های تولید داخلی را افزایش داده است و از طرف دیگر با توجه به آنکه صادرات محموله‌ها با مبدأ ایران، از طریق کشورهای ثالث و با تغییر اسناد صادراتی، به مقصد نهایی ارسال می‌شود، بنابراین هزینه‌های حمل و نقل با اضافه شدن هزینه تخلیه کانتینرها و بار به کشتی دیگر (کراس استافینگ)، بارش قابل توجهی مواجه شده است. علاوه بر این موارد به دلیل آنکه بانک‌ها حاضر به انجام ترانکشن‌های مالی مربوط به معاملات ایران نیستند، بنابراین صادرکنندگان به جای بهره‌بردن از اعتبار اسنادی، ناچار به فروش نقدی محصولات خود هستند که عرضه محصول به‌صورت نقدی، قیمت صادراتی پایین‌تر و در نهایت حاشیه سود کمتری را برای تولیدکننده یا صادرکننده به‌همراه داشت. بنابراین در این شرایط پیچیده صادراتی، اتخاذ سیاست‌های محدودکننده، تجارت را برای فعالان این حوزه سخت و گاهی غیرممکن خواهد کرد.

حضور صادرکنندگان خبره که در زمره تولیدکنندگان نیستند، در این وضعیت نه تنها باعث بی‌سامانی صادرات بخش معدن نمی‌شود، بلکه می‌تواند ریسک و بار صادرات را از دوش تولیدکنندگان بردارد؛ چراکه ۹۸/۳ درصد از معادن کشور شامل معادن کوچک و متوسط بوده که سهم ۶۵ درصدی از تولیدات

بانک آینده
بانک برتر ایران
در سال ۲۰۱۹ میلادی
به انتخاب یورومانی



آینده روشن است



WWW.BA24.IR



The Middle East's Best Bank Transformation



Iran's Best Bank

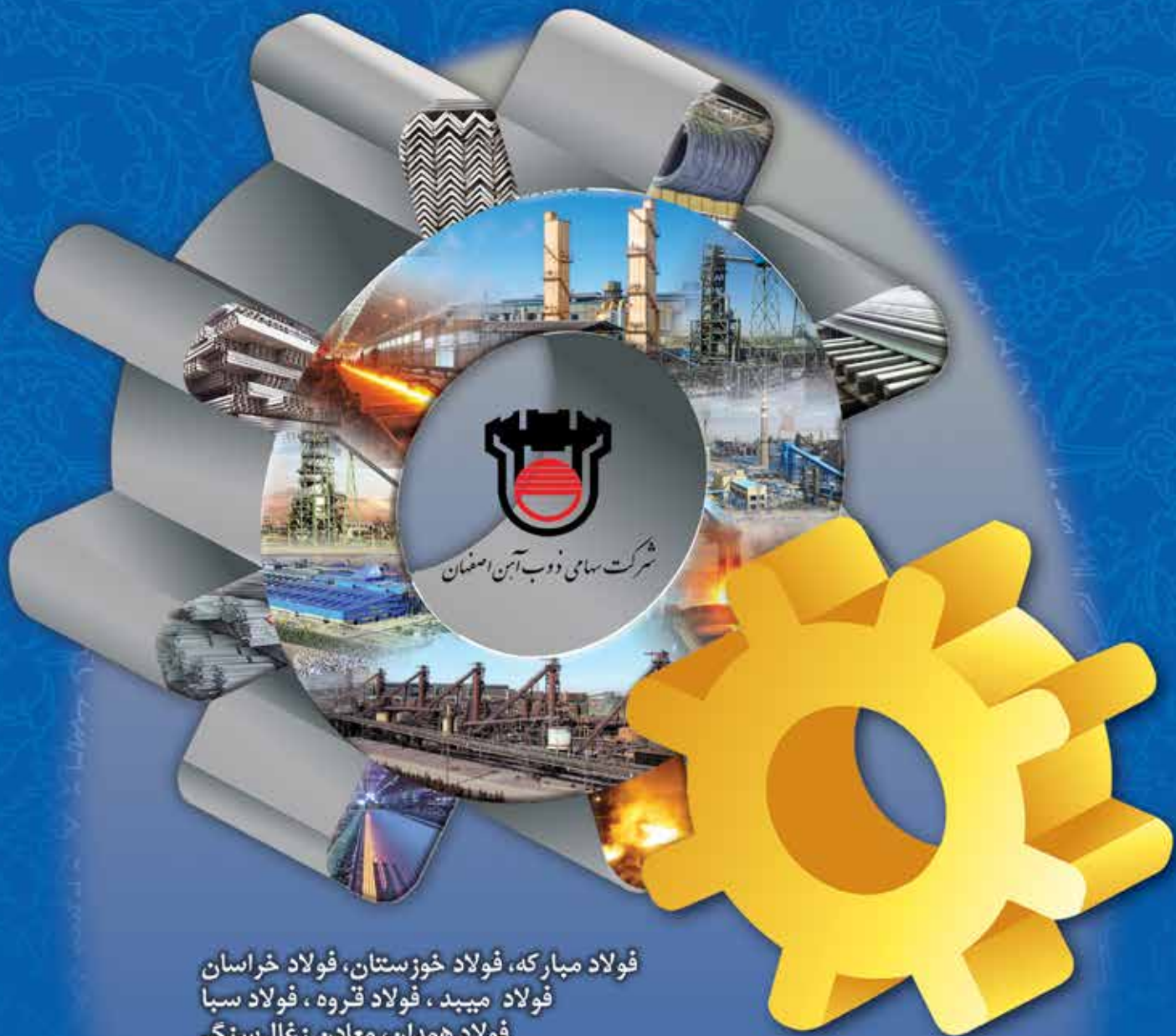


The Banker Awards 2017



The Banker Awards 2018

بانک آینده
AYANDEH BANK



فولاد مبارکه، فولاد خوزستان، فولاد خراسان
فولاد میبد، فولاد قروه، فولاد سبا
فولاد همدان، معادن زغال سنگ

ذوب آهن اصفهان، بیش از پنج دهه همت، تلاش و بالندگی در صنعت فولاد

اتیر روزمے منعقدات و گرمے باد صنعت

www.esfahansteel.com

با اطمینان بسازید



ایرانول



روغن موتورهای جدید ایرانول با بالاترین سطح کیفی
و پیشرفته ترین فرمولاسیون جهانی

ایرانول کیفیت برتر

www.iranol.ir

واحدفروش (خط ویژه): ۸۸۲۱۲۹۹۹



تاسیس ۱۳۴۲

گروه صنعتی سدید

لوله سازی ماهشهر



www.Sadid.ir

E-MAIL: INFO@SADID.IR

تلفن: ۰۲۱-۲۲۲۶۹۹۹۳

فاکس: ۰۲۱-۲۶۴۰۱۴۰۲

تهران-ضلع شمالی بلوار میرداماد

بعد از پمپ بنزین-پلاک ۱۸۵

کد پستی: ۱۹۱۹۹۱۳۸۸۸



لوله سازی ماهشهر

WWW.MPM.IR

WWW.SADID.IR



M.P.M

دفتر مرکزی

تهران، خ میرداماد

بین پمپ بنزین و

شمس تبریزی، پ ۱۸۵ گروه

صنعتی سدید

آدرس کارخانه

منطقه ویژه اقتصادی

پتروشیمی ماهشهر سایت ۱،

خیابان آزادی



تلفن: ۲۲۲۶۹۹۶۴ - ۲۲۲۶۹۹۵۷ - ۲۲۲۶۹۹۵۹

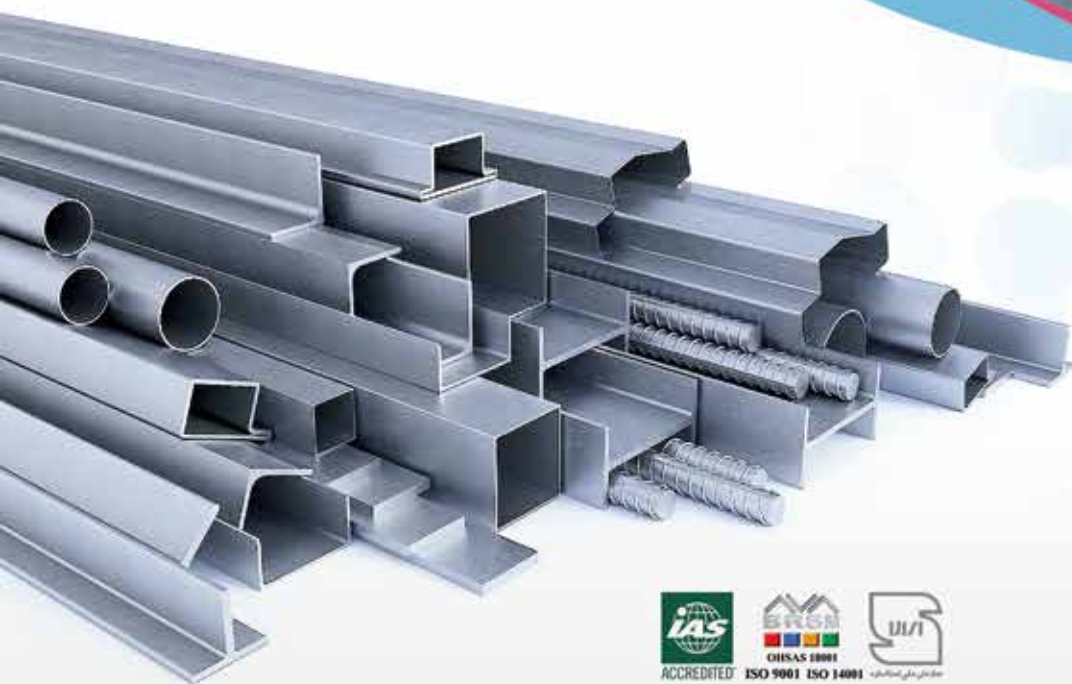
فکس: ۲۲۲۶۹۹۸۲



شرکت فولاد مهر سهند

تولید کننده انواع آهن آلات

پروفیل قوطی مربع، تسمه
ی فولادی، پروفیل های
قوطی ستونی، سیم مفتول و
وایر، پروفیل زد سوله،
پروفیل های قوطی ستونی،
سه پر آهنی، توری مش،
میلگرد، پروفیل های تقویتی
گالوانیزه، پروفیل های درب
و پنجره، ورق گالوانیزه،



ناودانی نورد گرم، تیر
آهن، ورق شیت، پروفیل
های چهارچوب فلزی، ورق
سیاه، نبشی نورد گرم، لوله
های صنعتی و جدار چاهی،
لوله فولادی



تلفن: ۰۴۱-۳۴۳۲۹۵۸۵-۳۴۳۲۹۱۲۵-۰۴۱-۳۴۳۲۹۱۶۰ فکس: ۰۴۱-۳۴۳۲۹۱۶۰

آدرس کارخانه: کیلومتر ۳۵ جاده تبریز - آذرشهر - شهرک صنعتی شهید سلیمی

www.mehrsteel.com



تلفن: ۰۳۱۳۵۷۲۲۸۲۸

فاکس: ۰۳۱۳۵۷۲۴۸۴۵

آدرس: اصفهان، شهرک صنعتی

جی، خیابان سوم، گروه صنعتی نیکان

www.nikanprofile.ir



← تولیدکننده انواع: ↓

✓ پروفیل های ساختمانی ۵۰۷ ۵۰۸ ۵۰۹

✓ پروفیل ها درز باز و ۲۲ نوع از پروفیل ها و قوطی های صنعتی

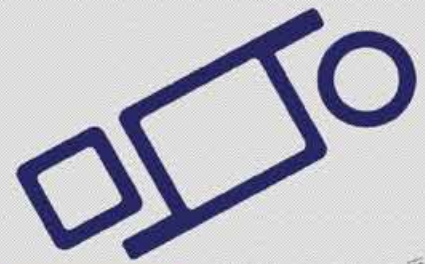
✓ ستونی ۱۴۰×۱۴۰ با ضخامت های

۲،۶۵ ۲،۸ ۳ ۳،۵ ۳،۸ ۴

✓ ورق شیت

✓ لوله داربستی





گروه صنعتی
تهران شرق



شرکت نورد و لوله و پروفیل تهران شرق



شرکت میامی فولاد شرق



بیش از 24 خط تولید
صادرات فعال به بیش از 11 کشور
ظرفیت تولید سالانه 750.000 تن
سبد کامل محصولات از 0.5 تا 16 اینچ

mihami
میامی فولاد شرق



Scan me

تهران، شهرک صنعتی عباس آباد، بلوار ابن سینا، خیابان مدرس، نبش خیابان ۱۷، پلاک ۲۱۸۴

WWW.TEHRANSHARGHCO.COM

۰۲۱-۳۶۴۶۵۶۱۰-۱۴