صمت
صنعت معدن تجارت
آذر ۱۳۹۸

همایش ملی صادرات

NATIONAL EXPORT CONFERENCE



اولین کنفرانس ملی
ریخته‌گری مداوم فولاد

ICCC 2019 Iranian Conference on Continuous Casting

HOSCO
شرکت فولاد هرمزگان
HORMOZGAN STEEL COMPANY

۲۶ و ۲۷ آذر ماه ۹۸
بندرعباس
شرکت فولاد هرمزگان
Bandar Abbas Iran
December 2019,17-18

1st Iranian Conference on Continuous Casting (ICCC 2019)
iccc.hosco.ir
iccc@hosco.ir


PASTA & SPAGHETTI
Tak
MAKARON
تک
ماکارون
tak_makaron
takmakaron.com
26402203-10

فولاد هرمزگان

صادرکننده نمونه استان هرمزگان
برای چهارمین سال متوالی

حضورموثر در بازارهای صادراتی زمینه ساز
رونق تولید - اشتغال-توسعه صنعت فولاد



تولید اقتصادی، ارتقاء کیفیت، توسعه فن‌آوری
شرکت فولاد هرمزگان
HORMOZGAN STEEL COMPANY

WWW.HOSCO.IR INFO@HOSCO.IR HORMOZGAN.STEEL.COMPANY @HORMOZGANSTEEL

در مراسم روز ملّی صادرات اعلام شد:

باردیگر...

شرکت نفت بهران
صادر کننده نمونه کشور



بهران

مهاب قدس در یک نگاه

مهاب قدس در سومین دهه از فعالیت خود با افتخار و سربلندی ، می تواند از نقش کارساز و حضور موفقیت آمیز ، در بیش از ۲۰۰۰ پروژه ی زیربنایی صنعت آب کشور سخن به میان آورد . از این رو می توان مهاب قدس را مهندس مشاوری بی نظیر در خاورمیانه و کم نظیر در جهان بشمار آورد که در جایگاه ۱۰ شرکت صاحب نام مشاوره ی خدمات مهندسی آب و سد سازی جهان قرار دارد .

■ برخورداری از دانش تخصصی بیش از ۲۵۰۰ کارشناس نخبه و با تجربه ■ طراحی و نظارت بر ساخت حدود ۲۴۰۰۰ مگاوات نیروگاه برق -آبی و تلمبه ای ذخیره ای

امور سد و نیروگاه و تاسیسات زیربنـایی

■ طراحی و نظارت برساخت بیش از ۲۰۰ سد بزرگ که از این تعداد حدود ۷۰ سد در حال بهره برداری و مابقی در حال ساخت در داخل و خارج از کشور است

امور آبیاری ، زهکشی وکشاورزی

■ مطالعه ، طراحی و نظارت بر اجرای شبکه‌های اصلی و فرعی آبیاری و زهکشی با هدف توسعه و بهبود اراضی کشاورزی در سطحی معادل ۴ میلیون هکتار ■ مطالعه ، طراحی و نظارت بر اجرای ۶۰ پروژه مهندسی و ساماندهی ، تعیین حد بستر و حریم رودخانه‌ها و کنترل سیلاب

امور آب و فاضلاب و خطوط انتقال سیالات

■ مطالعه و نظارت براجرای حدود ۷۰۰۰ کیلومتر طرح آبرسانی (آبرسانی به شهرهای حاشیه خلیج فارس ، تبریز و ...) ■ طراحی و نظارت بر ساخت بیش از ۱۴۰ تصفیه خانه آب وفاضلاب ■ مطالعه و نظارت براجرای شبکه ی فاضلاب شهری برای حدود ۴۰ میلیون نفر (فاضلاب تهران ، تبریز ، شیراز و ...)

امور ژئوماتیک

■ تهیه نقشه های مبنایی برای انجام پروژه های زیر بنایی کشور با روش های نقشه برداری زمینی ، فتوگرامتری و سنجش از دور (به مساحت ۴/۷ میلیون هکتار تا سال ۱۳۹۶)

امور مطالعات یکپارچه منابع آب ، خاک ومحیط زیست IWRM

■ بهینه نمودن همزمان منابع و مصارف و تخصیص بهینه منابع به مصارف بهینه شده با توجه به ارزش های اقتصادی ،سیاسی ، اجتماعی و زیست محیطی ■ مطالعات مدیریت یکپارچه توسعه منابع آب و خاک ■ مطالعات طرح جامع عظیم سیروان وگرمسیری ■ مطالعات یکپارچه منابع آب حوضه های داخلی استان های گیلان ، مازندران و کهکیلویه وبویر احمد

مهاب قدس
شرکت مهندسی مشاور
MAHAB GHODSS
CONSULTING ENGINEERING CO.



صادرکننده نمونه ملی کشور
در صدور خدمات فنی و مهندسی از ۱۳۹۵ تا ۱۳۹۸

وجود ویژگی‌های بسیار ممتاز و توانمندی‌های انکار ناپذیر مهاب قدس، با تکیه بر توان بالای فنی و مهندسی و برخورداری از سرمایه ی عظیم نیروی خبره و نخبه شرایط مساعدی ایجاد کرده است که با پشت سر گذاشتن سه دهه از فعالیت در دوره‌ی جدید خود، می‌تواند با افتخار و سربلندی ، از نقش کارساز و حضور موفقیت آمیز خود، در بیش از ۲۰۰۰ پروژه ی زیربنایی صنعت آب کشور سخن به میان آورد.

شرکت مهندسی مشاور مهاب قدس با داشتن تعداد بسیار زیادی از متخصصین نخبه در رشته های مختلف ، انجام موفق بیش از ۲۰۰۰ پروژه عظیم ، داشتن ساختار مدیریت مهندسی وتضمین کیفیت بی نظیر ، بهره وری از بیشترین تجربیات بین المللی و سلامت کاری توانسته و میتواند بهترین عملکرد فنی ومشاوره ای را در عرصه ها و گرایش های مختلف ارایه نماید.


● تونل هرش هاگن کشور آلمان


● سدو نیروگاه اوماویا کشور سریلانکا


● بازنگری طراحی ونظارت پروژه عدوتب در کشور عمان


● سدو نیروگاه سنگ توده ۲ کشور تاجیکستان


● بازنگری طراحی و نظارت مهندسی پروژه تامین آب کشور نیجریه

برخی از پروژه های خارج از کشور :

- طراحی و نظارت بر اجرای بلندترین شفت انتقال آب نیروگاهی به ارتفاع ۶۳۰ متر و حفاری و نصب منحصربه فرد پوشش فلزی (Steel lining) در دنیا در پروژه سد ونیروگاه اوما اویا - کشور سریلانکا
- مطالعات امکان سنجی ،طراحی تفصیلی ،بازنگری طراحی و نظارت برساخت هفت سد در کشور عمان
- مشاورکارفرما برای کنترل طراحی و نظارت بر عملیات اجرایی سد تنظیمی ، شفت ضربه گیرو تجهیزات هیدرومکانیک و الکترومکانیک سدونیروگاه بهری بابای کشور نپال
- بازنگری طراحی و نظارت مهندسی پروژه تامین آب و آبرسانی منطقه اوسان کشور نیجریه
- نظارت بر ساخت جاده دسترسی به بزرگراه بمبئی - ناگپور در کشور هندوستان
- مطالعات امکان سنجی برای طرح های آبیاری بزرگ مقیاس منطقه الگون کشور اوگاندا



SISCO
Sepahan Industrial Steel Co.
شرکت پیام صنعت فولاد سپاهان

برخی از افتخارات کسب‌شده توسط شرکت پیام صنعت فولاد سپاهان







۱-صادرات به ۲۰ کشور جهان

۲- صادرکننده برتر کشور در سال ۹۲

۳- صادرکننده نمونه استان اصفهان در سال ۹۲

٤ -کسب تندیس مدیر شایسته ملی

٥- کسب عنوان کارآفرین ملی

٦-کسب تندیس زرین بهره‌وری

۷-کسب تندیس زرین نشان سه‌گانه مدیریت کیفیت مشتری‌مداری

۸-کسب تندیس رتبه اول خرید محصولات صادراتی ذوب‌آهن در سال‌های ۱۳۹۱، ۱۳۹۲، ۱۳۹۳

۹-کسب تندیس زرین بزرگان رضایتمندی مشتری

۱۰- اخذ گواهی‌نامه‌های ISO ۱٤۰۰۱-OHSAS ۱۸۰۰۱- IRSQ – ISO ۹۰۰۱ (نشان کیفیت ایران)

۱۱- استاندارد BRS آمریکا و کسب گواهینامه‌های COC از شرکت‌های بازرسی SGS و BUREAU VERITAS

۱۲- دریافت تندیس غرفه برتر چهاردهمین نمایشگاه تجاری کشورهای عضو سازمان همکاری های اسلامی

۱۳-دریافت جایزه شهرت برند سویس در زاگرب کراوسی

اصفهان ، بوستان ملت ، شماره ۱٦۸ ۰۳۱۳٦۲٦۳۲۹۳ ۰۳۱٤۱۱۱ www.payamsanatco.com

نگاهی به کارنامه درخشان حدید تجارت باختر

شـرکت تولیدی حدید تجارت باختر همراستا با سیاسـت هـای اقتصـاد مقاومتـی و با هدف رونـق تولید داخلی، بهـره وری از منابع داخلی، جلوگیری از خام فروشـی و ایجاد ارزش افزوده، اشـتغال زایی، ارق ملی به مردم و کشور و تأمین نیاز صنایع فولاد از سـال ۱۳۹۷ اقدام به سرمایه گـذاری در خصـوص تأسـیس کارخانـه تولید کنسانتره سنگ آهن با ظرفیت ۳۰۰ هزار تن در سـال نمود. در حال حاضر این کارخانه در حال راه اندازی اسـت و آمادگی خود را جهت تأمین نیـاز کارخانه های فولادی به صورت مسـتمر و ماهانه ۲۰-۱۵ هزار تن دارد. این شـرکت با اتکا به توانمندی و استفاده از دانش داخلی و مدیریت صحیح توانسته گام های مثبتی در جهت سرمایه گـذاری، تولید، اشـتغال زایی بـردارد. امروز به منظـور تقویت و تـداوم فعالیت هـای تولیدی



نیازمنـد حمایت همه جانبه و پشـتیبانی شـما صنعتگران و مدیران اسـتانی و کشوری و صنایع فولاد می باشد.

ضمنا این شرکت بر اساس توانمندی، مدیریت و سـابقه کاری قبلی موفق به دریافت گواهینامه نام نیـک برنـد از دبیرخانه کنفدراسـیون برند ایرانی در سال ۹۷، دریافت گواهینامه مدیریت از بنیاد توسـعه مدیریت اروپا در سال ۹۵ و ۲۰۱۷ میلادی، لوح سپاس و تندیس از دومین اجلاس چهره های سـه دهـه مقاومت اقتصـادی ایران، لوح سـپاس و تندیس نشـانه لیاقت و مدیریت کارآفرینی، لوح سـپاس و تندیس از بنیاد چهره هـای ماندگار، لوح سـپاس و تندیـس از کنگره چهـره های مانـدگار صنعت، معـدن و تجارت، دریافت گواهینامه مدیریت برند از EUROPE ACADEMY در سـال ۲۰۱۸ میـلادی و دریافـت گواهینامـه مدیریـت صحیـح برند از NOBEL CERT در سـال ۲۰۱۸ میلادی در سال ۹۷ گردیده است.

آدرس دفتر اصفهان: چهار راه حکیم نظامی- ابتدای خیابان نظر غربی- ساختمان صنایع ملی- طبقه سوم- واحد ۱۱
تلفکس: ۰۳۱-۳۶۲۹۰۲۳۰
کد پستی: ۸۱۷۵۷۹۷۱۱۳

آدرس دفتر تهران: خیابان استاد نجات الهی- خیابان سپند- پلاک ۳۲- طبقه پنجم- واحد ۹
تلفکس: ۰۲۱-۸۸۹۰۶۴۰۷
کد پستی: ۱۵۹۸۹۹۳۹۱۵

آدرس کارخانه زنجان: شهرستان زنجان- بخش مرکزی- دهستان معجزات- روستای دیزج بالا- کیلومتر ۴- جاده زنجان به بیجار- کارخانه کنسانتره حدید تجارت باختر
کد پستی: ۴۵۳۵۱۳۵۹۸۸



گروه کارخانجات
سیم و کابل
افلاک
الکتریک خراسان

AFLAK

تولیدکننده انواع سیم وکابل
مسی، آلومینیومی، مفتول و افشان
کواکسیال، زوجی، فرمان و شیلد دار

صادر کننده نمونه ملی در سال ۱۳۹۸

صادر کننده نمونه استانی در سالهای
۱۳۹۴، ۱۳۹۵، ۱۳۹۶، ۱۳۹۷





دفتر مرکزی: خیابان دانشگاه، برج آلتون، طبقه ۱۹، واحد ۴
۰۵۱-۳۸۴۸۲۰۱۷ ۰۹۱۵۸۰۸۲۸۶۸
دفتر تهران: خیابان لاله زار نو، بعد از خیابان منوچهری، پاساژ ابرانیان، طبقه ۳، واحد ۱۴۰
۰۲۱-۶۶۳۴۳۴۰۱ ۰۹۰۲۹۸۱۵۷۷۵

شرکت پسته الماس کویر جنوب

SOUTH
DIAMOND KAVIR
PISTACHIO
(Almas Kavir Jonoob Pistachio Co.)



شرکت الماس کویر جنوب یکی از شرکت‌های فعال در حوزه صادرات با ۲۰ سال سابقه کار است که کار تولید، فرآوری و صادرات پسته را انجام می‌دهد. این شرکت هر ساله جز پنج شرکت برتر در استان کرمان می باشد





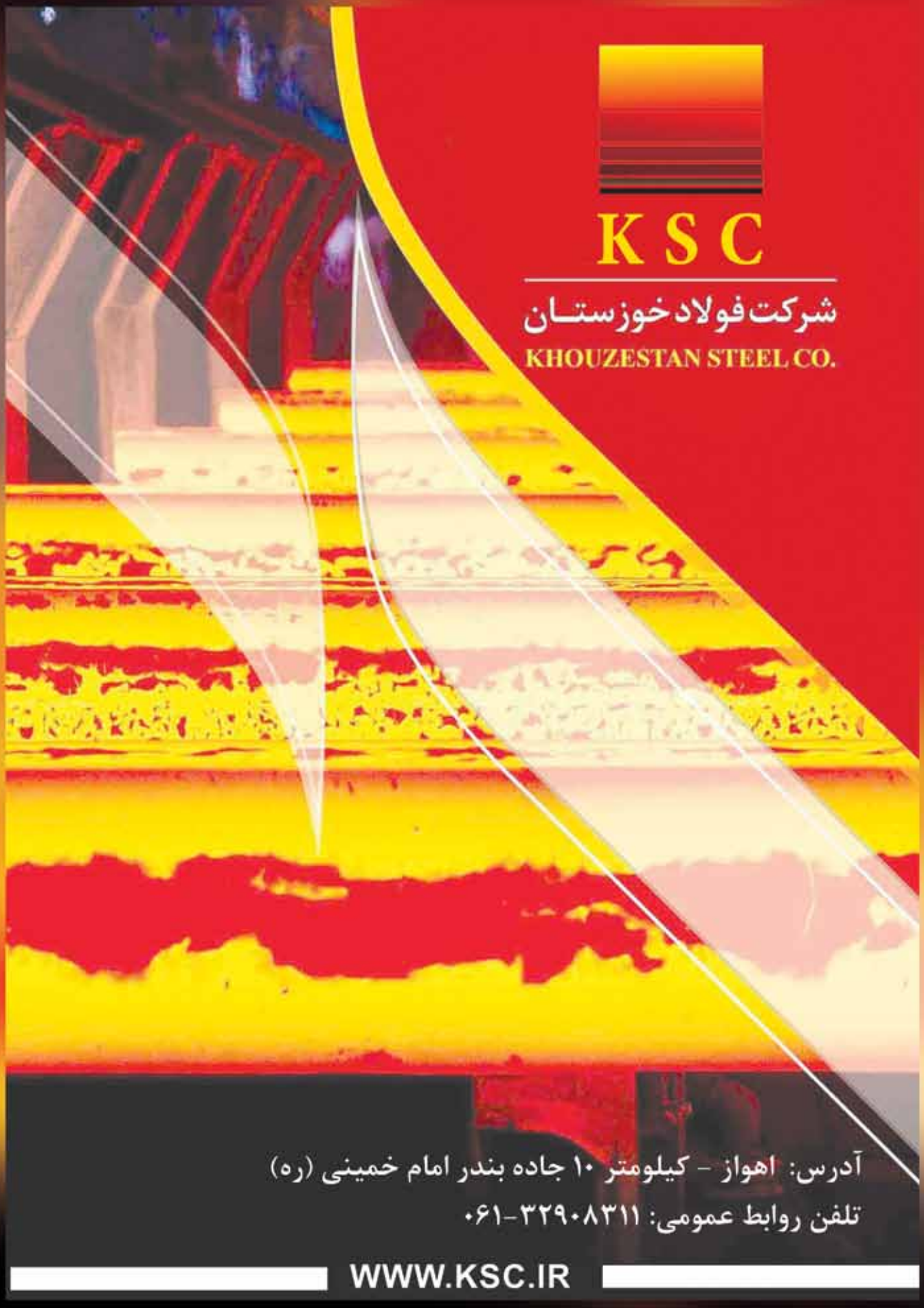
مدیرعامل شرکت: آقای جمشید نورمندی پور

۰۹۱۳۱۴۵۱۰۴۴

سیرجان، کیلومتر ۲ بلوار تهران بعد از مرکز معاینه فنی،
شرکت پسته الماس کویر جنوب

www.almaspistachios.com

info@almaspistachios.com


KSC
شرکت فولاد خوزستان
KHOUZESTAN STEEL CO.
آدرس: اهواز - کیلومتر ۱۰ جاده بندر امام خمینی (ره)
تلفن روابط عمومی: ۳۲۹۰۸۳۱۱-۰۶۱
WWW.KSC.IR

مجتمع فولاد مبارکه

گروه فولاد مبارکه



پیشتاز در صنعت فولاد کشور



سازمانی سرآمد در تولید کیفی و اقتصادی، فناوری و بومی سازی



۴۵ درصد از سهم تولید داخل

صادرات روز ملّی

Mobarakeh Steel Group
www.msc.ir

MultiCafé

The only producer of instant coffee in Iran



Capacity

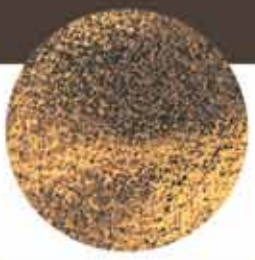
10,500 MT Per Year



FREEZE DRIED



AGGLOMERATED



SPRAY DRIED



COFFEE MIXES

instagram.com/multicafe.ir پیامک: ۸۵۹۱ ۲۰۰۰ www.multicafe.ir تلفن: ۰۲۱ ۸۸۸ ۷۰۲۰۰

PIONEER IN COMPLEX CAST IRON PRODUCTIONS

With 20 Years
of Export to Europe

WWW.ITF.IR





شرکت ریخته گری تراکتور سازی ایران (سهامی عام)

Iran Tractor Foundry Co .



آدرس کارخانه : تبریز ، جاده سرد رود ، شرکت ریخته گری تراکتور سازی ایران

تلفن : ۵۱۰۵۳۰۸۱ - ۰۴۱

فاکس : ۳۴۲۴۵۸۵۳ - ۰۴۱

گرامی باد

۲۹ مهر روز ملی صادرات

شرکت معدنی و صنعتی گل گهر
GOLGOHAR MINING & INDUSTRIAL COMPANY
روابط عمومی و امور بین الملل



GOLGOHAR MINING & INDUSTRIAL COMPANY

بیمه سامان
Saman Insurance

بیمه جامع کسب و کار

- هزینه اجاره و اسکان موقت بیمه‌گذار
- وقفه در فعالیت ناشی از آتش‌سوزی، صاعقه، انفجار
- سرقت با شکست حرز



@si24_ir

جهت کسب اطلاعات بیشتر و مشاوره رایگان می‌توانید به وبسایت شرکت بیمه سامان به نشانی www.si24.ir مراجعه یا با شماره تلفن ۸۹۴۳ - ۰۲۱ تماس حاصل فرمائید.

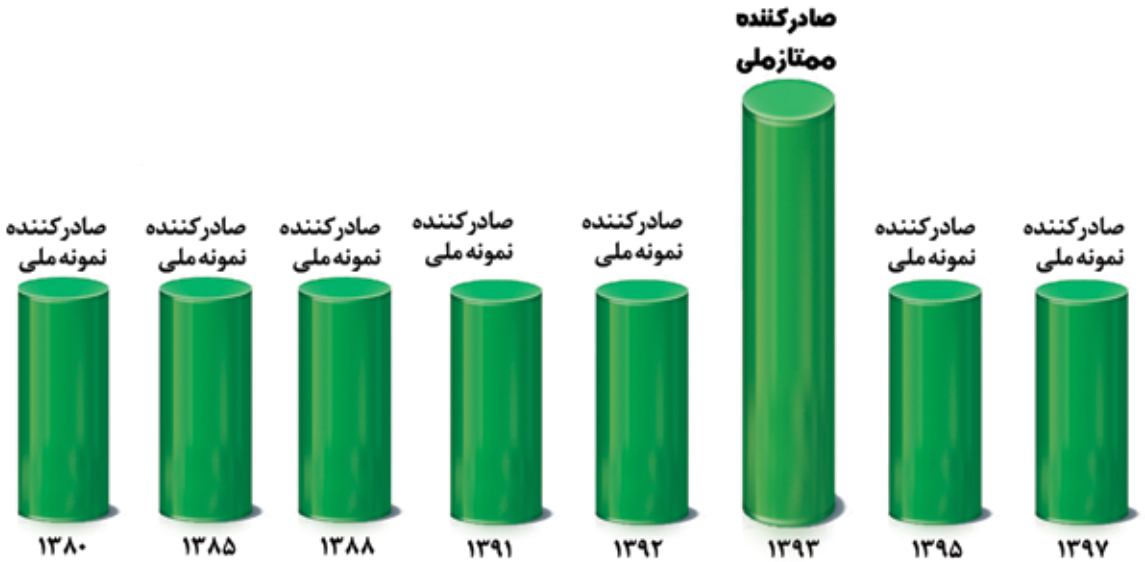
شرکت سهامی ذوب آهن اصفهان

با اطمینان بسازید



ذوب آهن اصفهان

برقلّه افتخار صادرات غیرنفتی کشور



روز ملی صادرات گرامی باد

روابط عمومی



فهرست

۴۸ میلیارد دلار صادرات به کشورهای همسایه تا ۱۴۰۰ ..... ۱۸
توافق با اوراسیا راهی برای ورود به بازار ۹۰۰ میلیارد دلاری ۲۰
شرایط جنگ تحریمی همانند جنگ تحمیلی نابرابر است ۲۲
تهران میزبان ۵۰ نمایشگاه صنعتی تا پایان سال ۲۳
رکوردهای جدید در صادرات فولاد و مس ۲۴
برای سرمایه‌گذاری برنامه داریم ۲۵
تولید محصول ارزش آفرین درذوب آهن اصفهان ۲۶
رشد ۳۵ درصدی صادرات فولاد هرمزگان در سال جدید ۲۸
نگاهی به عملکرد شش‌ماهه فولاد هرمزگان در حوزه فروش و بازاریابی ۳۱
نگاهی به سیر پیشرفت و تکامل گروه مپنا در سه دهه ۳۲
راهبردهای مدرن بازرگانی، شاه‌کلید دور زدن تحریم ۳۴
طرح‌های پرخطری که بخش خصوصی تمایلی به آن ندارد را انجام می‌دهیم ۳۸
صدای بی‌صدای بیمه در صادرات ۴۰
فولاد خوزستان نشان عقاب طلایی صادرات را دریافت کرد ۴۲
دستاوردهای شرکت فولاد خوزستان در بازار سرمایه ارائه شد ۴۳
برگزاری نخستین کنفرانس تخصصی ریخته‌گری مداوم فولاد توسط شرکت فولاد هرمزگان ۴۴
نظام گمرکی کارآمد، عامل رونق صادرات ۴۶
رشد ارزش صادرات مواد و محصولات معدنی ۴۸
دوبی چقدر از اکسپو ۲۰۲۰ سود می‌برد؟ ۵۰
۵ سال آینده تجارت دریایی از نگاه آنکتاد ۵۲
شرکت کوشا صنعت صحرا صادرکننده نمونه استانی در ۳ سال متوالی ۵۴

شناسنامه

صنعت معدن تجارت

صاحب امتیاز: موسسه فرهنگی و مطبوعاتی صمت
مدیرمسئول: ناصر بزرگمهر
قائم مقام مدیر مسئول: خلیل محمودی
دبیر ویژه‌نامه‌ها: میلاد محمدی
فنی و هنری: مهدی نجفی
طراح جلد و صفحه‌آرا: مسعود رمضانی
همکاران: شروین اشیدری و الهه بهرام
ویراستار: شاپور پشابادی
ناظر چاپ: بیژن بهادری
بازرگانی: مجید مدنی و امیرحسین حبیبی

نماینده صمت در استان اصفهان: بهروز راعی
نماینده صمت در استان خوزستان: بهزاد ساسان‌پور
نماینده صمت در استان کرمان: علی امیرتیموری

ارتباط با ما

تلفن: ۸۲۱۹۰
فکس: ۸۸۷۱۳۷۳۰
تلفن مرکزی آگهی‌ها: ۳-۸۸۷۲۲۷۳۲
فکس مرکزی آگهی‌ها: ۸۸۱۰۹۷۳۳
امور مشترکین: ۸۸۷۲۲۷۳۵
توزیع و سازمان شهرستان‌ها: ۸۸۷۲۴۲۱۱
نشانی: تهران، خیابان قائم‌مقام فراهانی، کوچه آزادگان شماره ۲۶
کد پستی: ۱۵۸۶۷۳۳۸۱۱
آگهی: ads@smtnews.ir
ویژه‌نامه‌ها: mag@smtnews.ir



۴۸ میلیارد دلار صادرات به کشورهای همسایه تا ۱۴۰۰

رضا رحمانی - وزیر صنعت معدن و تجارت

توسعه صادرات، امسال اولویت دولت و وزارت صمت است. در واقع صادرات به سایر کشورها خصوصاً کشورهای همسایه از اولویت‌های بسیار مهم ما است که در دستور کار قرار دادیم.

این وزارتخانه در سال ۹۸، هفت محور اساسی را مورد پیگیری قرار می‌دهد. یکی از این محورها توسعه صادرات با اولویت ۱۵ کشور همسایه و دو برابر شدن صادرات به این کشورها تا سال ۱۴۰۰ است. سال گذشته در مجموع ۲۴ میلیارد دلار به این کشورها صادرات انجام شد و در نظر داریم تا سال ۱۴۰۰ این رقم را به ۴۸ میلیارد دلار افزایش دهیم.

برای نمونه صادرات فناوری‌های جدید، فرصت جدید و خوبی است؛ ضمن اینکه می‌توان صادرات کالا به این کشورها را به صورت سنتی، ادامه و تقویت کرد.

لوازم‌خانگی، پوشاک و صنایع‌دستی ازجمله عرصه‌های تولیدی هستند که ظرفیت خوبی برای صادرات به کشورهای دیگر دارند و از کیفیت لازم در حد استانداردهای روز دنیا برخوردار هستند. برای بهبود روند صادرات نیاز است که تولید در کشور

جمهوری اسلامی ایران
وزارت صنعت، معدن و تجارت

صادرات‌محور باشد.

در مسیر توسعه صادرات برخی مشکلات ساختاری و همچنین زیرساختی داریم که باید همه موانع موجود را به شکل مناسبی رفع کنیم. در ارتباط با صادرات محصولات باغی و کشاورزی باید تمام تلاش خود را برای جلوگیری از فروش فله‌ای یا نیم‌فله‌ای به کار ببندیم.

امروز در معدن نیز شاهد یک انقلاب عظیم هستیم. شیوه‌ها، روش‌ها، سرمایه‌گذاری‌ها و نحوه بهره‌برداری و توسعه معادن را باید متحول کرد. گام نخست برای توسعه صادرات، اکتشاف است، همچنین فعال‌سازی معادن کوچک را در برنامه‌های خود قرار داده‌ایم.

صنعتگران ما راهکارهای خروج از تحریم‌ها را در صنعت تخصصی خود پیدا کرده‌اند و ابتکارات جالبی دارند. ما سرپا هستیم و تولید می‌کنیم و برای صادرات نیز برنامه‌ریزی منظم داریم. به تولیدکنندگان در تمام بخش‌ها ازجمله قطعه‌سازی و ریل‌سازی هم گفتیم به دنبال داخلی‌سازی بروید.

الحاق کشورمان به پیمان اقتصادی اوراسیا، ظرفیت‌های صادراتی بسیار خوبی برای استان‌های حاشیه خزر، اردبیل و استان‌های آذربایجان شرقی و غربی فراهم می‌کند که باید موردتوجه ویژه قرار گیرد. در پیمان اقتصادی اوراسیا ۳۶۰ قلم کالا از سوی کشور ما و ۵۰۲ قلم کالا نیز از سوی سایر کشورهای عضو این اتحادیه، دارای تعرفه ترجیحی می‌شود و همچنین تولیدکنندگان مکلف هستند تولیدات خود را به این کشورها صادر کنند.

امروز فرآیند همکاری‌های اقتصادی و تجاری با سایر کشورها با پیگیری‌های بسیار جدی در سطح وزارتخانه و دولت در حال انجام است و در چند ماه آینده شاهد برگزاری ۴ جلسه کمیسیون مشترک اقتصادی با سایر کشورها خواهیم بود.

MOMTAZ SAHAND
INDUSTERIAL PRODUCTION CO.

ممتاز سهند

Naser plastic

صادرکننده ممتاز ملی و نمونه کشوری

پیشرو در صنعت پلاستیک

صادر کننده نمونه و واحد برتر

صنعت کشور



ISO 9001: 2008
ISO 10002: 2004

رئیس سازمان توسعه تجارت در گفت‌وگو با صمت مطرح کرد:

توافق با اوراسیا
راهی برای ورود به بازار ۹۰۰ میلیارد دلاری



اتحادیه اقتصادی اوراسیا در سال ۲۰۱۴ با توافق میان پنج کشور روسیه، قزاقستان، قرقیزستان، بلاروس و ارمنستان تاسیس شد و ایران از آبان ماه امسال با اجرایی شدن موافقت‌نامه موقت ترتیب فعالیت تجاری جدید خود را با این اتحادیه آغاز کرد.

گفتنی است هدف از تشکیل این اتحادیه اقتصادی ایجاد فضای واحد اقتصادی، توسعه بازارهای مشترک و دستیابی به حرکت آزاد کالا، کاهش نرخ کالاها و کاهش هزینه‌های حمل‌ونقل مواد خام، ترویج رقابت سالم در بازار مشترک، اخذ سیاست‌های مشترک در کشاورزی، انرژی، فناوری و حمل‌ونقل است. در همین راستا همایش تجارت با اوراسیا در تاریخ ۱۰ آذر ۹۸ با حضور حمید زادبوم، رئیس سازمان توسعه تجارت، رضا اردکانیان، وزیر نیرو، حسین مدرس خیابانی، قائم‌مقام وزیر صمت در امور بازرگانی و فعالان این حوزه برگزار شد.

رئیس سازمان توسعه تجارت درباره این توافقنامه گفت: موافقت‌نامه تجارت با اوراسیا فرصتی برای جمهوری اسلامی ایران و این اتحادیه است. ما در شرایط خاصی قرار داریم و با استفاده از این توافقنامه باید بتوانیم روابط تجاری را افزایش دهیم. نیاز است با کشورهای مهمی که حداقل ۳ مورد از آنها با ما همسایه هستند روابط بیشتری داشته باشم. در همین راستا و برای افزایش توسعه روابط برنامه ویژه‌ای را در سال ۹۸ و تا ۱۴۰۰ طراحی کرده‌ایم. با توجه به اهمیت توسعه روابط با اتحادیه اوراسیا امروز فرصت مغتنمی ایجاد شده است. تقریباً یک ماه از اجرایی شدن موافقتنامه می‌گذرد و باید بتوانیم برای ادامه کار نیز مذاکره کنیم.

وی درباره کاهش تعرفه‌ها اظهار کرد: در موافقت‌نامه‌ها به سمت کاهش و صفر شدن تعرفه‌ها تا ۳ سال آینده می‌رویم. اما باید زیرساخت توسعه روابط هم با اتحادیه اوراسیا اصلاح شود و به نتیجه مناسبی برسیم. لازم به ذکر است که در این زمینه به مسائل لجستیک و بانکی نیز باید فکر شود. ما زمانی می‌توانیم توسعه روابط داشته باشیم که علاوه بر کاهش تعرفه‌ها و تعهد به مقررات بین‌المللی تجارت سایر لوازم توسعه روابط تجاری را با این اتحادیه فراهم کنیم.

زادبودم درباره جزییات و اهداف برگزاری این همایش گفت: این همایش نخستین همایشی است که بین اتحادیه اقتصادی اوراسیا، تجار بخش خصوصی جمهوری اسلامی ایران و نهادهای دولتی برگزار شده است. موافقت‌نامه موقت تجارت آزاد بین ایران و اتحادیه اقتصادی اوراسیا از ۵ آبان ماه امسال اجرایی شده و لازم بود که بعد از اجرایی



شـدن، هماهنگی‌های لازم را با این اتحادیه داشته باشـیم. مسـئولان اتحادیه به علاوه یک هیئت ۹ نفره تشـریف آوردند؛ ضمن اینکه بخش خصوصی را در فراخـوان عمومـی دعوت کردیـم. از لحاظ جمعیـت حاضر در این همایـش بیش از ۴۵۰ نفر حضور داشتند. علاوه بر این موارد، نهادهای درگیر با اجرای موافقت‌نامه اوراسیا دعوت شدند.

وی افـزود: یـک کمیته تجـاری بـرای اجرای موافقت‌نامـه از طـرف جمهـوری اسـلامی ایران تشـکیل شـده اسـت. در این کمیته دستگاه‌های ذی‌ربط شـامل سـازمان توسـعه تجارت، گمرک ایران، سازمان استاندارد، بخش‌های مختلف وزارت جهاد کشـاورزی، سازمان غذا و دارو، اتاق بازرگانی و وزارت امور خارجه حضور دارند. در همین راسـتا جلسـه‌ای نیز برای صحبت درباره موارد گفته‌شده برگزار می‌شود.

زادبودم درباره زیروبم کاهش تعرفه‌ها اظهار کرد: سال اول این موافقت‌نامه ترجیحی شامل ۸۶۲ کالا می‌شـود و پس از پشت سر گذاشتن آن، شروع به مذاکره برای تجارت آزاد می‌کنیم. برای تجارت آزاد باید به سمت صفر شدن تعرفه بین ایران و اتحادیه اوراسیا برویم. مذاکرات از سال آینده شروع می‌شود و حداکثر تا ۲ سال ادامه خواهد داشت. امیدواریم مذاکرات، زودتر از ۲ سال به نتیجه برسد و بتوانیم موافقت‌نامه تجارت آزاد با اتحادیه اوراسیا را نهایی کنیـم. در این تجارت آزاد لازم نیسـت که صد در صـد تعرفه کالاها صفر شـود. می‌توان ۱۰ الی ۱۵ درصد از کالاها را به صورت استثنا قرار داد و حدوداً ۸۵ تا ۹۵ درصد کالاها را باید آزاد کنیم.

وی ادامـه داد: برای بخش خصوصـی و تجاری جایـی وجود دارد که طراحـی و برنامه‌ریزی کنند تا بخشی از کالاها به خارج موافقت‌نامه برده شوند. ایـن کار می‌توانـد در فرآیند ۳ تا ۸ سـاله صورت پذیـرد و به‌عنوان‌مثال در ۵، ۶ یا ۷ سـال تعرفه‌ها به صورت پلکانی کاهش پیدا کند و به سمت صفر شـدن برود. در ایـن موافقت‌نامه بایـد کل بخش خصوصی و دولتی همکاری داشـته باشـند؛ ضمن اینکـه توافقنامه ذکرشـده راه ورود ما به یک بازار ۹۰۰ میلیـارد دلاری را باز کنـد. البته بازار ما هم برای کشـورهای عضو اتحادیه اقتصادی اوراسیا باز می‌شـود. زیرسـاخت‌ها تجاری متناسب با کاهش تعرفه نیز باید درست شود.

زادبـوم اشـاره کرد: فعـلاً در ارمنسـتان رایزن بازرگانی داریم. در کشـورهای روسیه و قزاقزستان نیـز رایـزن اعزام خواهیم کرد. شـرکت سـهامی نمایشگاه‌ها نیز تقاضا داد که ۵ کشور عضو اتحادیه اقتصـادی اوراسـیا و ایـران می‌توانند نمایشـگاه مشترک با یکدیگر داشته باشند. نمایشگاه می‌تواند در ایران تشـکیل شود یا اگر در مسکو برگزار شود شرکت سهامی نمایشگاه، سازمان‌دهی لازم را انجام خواهد داد.

رئیس سازمان توسـعه تجارت در پایان اشاره‌ای به بحث همکاری خودرویی با اتحادیه اوراسیا کرد و گفت: همکاری خودرویی به این معنا نیسـت که واردات خودرو از سایر کشـورها داشته باشیم. اگر بتوانیم، باید در زمینه قطعه‌سازی و تبادل فناوری با کشورهای اتحادیه همکاری داشته باشیم. این نکته را نیـز باید گفت که فعلاً نیز واردات خودرو ممنوع اسـت. با توجه به اینکه ما در حال گام برداشتن به سمت افزایش توانمندی خودروسازان هستیم باید سـعی کنیم همکاری‌های ساخت خودرو و قطعات با شـرکای تجاری خود داشته باشم. احتمال انجام چنین کاری نیز قطعاً وجود دارد.



شرایط جنگ تحریمی همانند جنگ تحمیلی نابرابر است

حسین مدرس خیابانی - قائم‌مقام وزیر صمت در امور بازرگانی

امروز تولید و صادرات مسئله اول کشور است. صادرکنندگان در قامت خط‌شکنان جنگ اقتصادی، خواب دشمنان را آشفته کرده‌اند و ظرفیت‌های تولیدی را به کار گرفته و اشتغال ایجاد کرده‌اند.

تمام امور تجاری در سازمان توسعه تجارت خارجی ایران متمرکز است. مشکلاتی که امروز در دستور کار سازمان قرار دارد و نیز مسائل مربوط به صادرات، به صورت دائمی رصد می‌شود تا ضمن شناسایی بهتر مشکلات راهکارهایی برای رفع آن اندیشیده شود.

مهم‌ترین کار در سازمان توسعه تجارت ایران، بازاریابی است تا بستر لازم برای حضور صادرکنندگان در بازارهای بین‌المللی فراهم آورده شود. باید در برابر خواسته‌های به‌حق صادرکنندگان، منعطف باشیم چراکه آنان بهتر از هرکسی جنگ اقتصادی را باور کرده و با آن درگیر هستند.

شرایط جنگ تحریمی همانند جنگ تحمیلی، نابرابر است. امروز اقتصاد بدون نفت را تمرین می‌کنیم بنابراین لازم است ابزارهای مناسب را در اختیار صادرکنندگان قرار دهیم و تحریمهای داخلی را از میان برداریم.

تحت هر شرایطی باید از ظرفیت‌ها و منابع



عظیم خود غافل نشویم. هرسال از صادرکنندگان نمونه تقدیر می‌شود اما باید برای این قهرمانان ملی تسهیل امور برای ادامه فعالیت را فراهم کنیم.

تعدد بخشنامه‌ها در حوزه تجارت خارجی نیز باید موردتوجه قرار گیرد. از ابتدای سال ۹۷ تا نیمه اول سال ۹۸ بخشنامه‌هایی صادر شده است که بخش اعظم آنها، واکنش بهنگام به تصمیمات دشمن بود و تنگناها و محدودیت‌های کشور باعث صدور این بخشنامه‌ها می‌شد.

البته بخشی از بخشنامه‌ها در راستای تسهیل و روان کردن تجارت صادر شده که موثر نیز بوده است؛ مانند ممنوعیت ۱۶۰۰ قلم کالا که لوکس و غیرضروری بوده یا از لحاظ کمی و کیفی در داخل کشور تولید می‌شده است. البته ممکن است بخشی از بخشنامه‌های غیرضروری که در این مدت صادر شده است نیاز به اصلاح و تغییر داشته باشد.

از طرف دیگر تقویت اتحادیه‌هایی مثل اوراسیا می‌تواند فواید بسیاری به همراه داشته باشد. به نظر می‌رسد برای اجرای بهتر توافق‌نامه اوراسیا به تقویت و توسعه زیرساخت بانکی و ایجاد شعب بانکی در اوراسیا نیاز است. بحث نقل و انتقالات بانکی برای مبادلات تجاری بسیار مهم است.

دومین نکته که به افزایش تبادلات کمک می‌کند حذف دلار و به رسمیت شناختن ارزهای ملی کشورهای عضو اتحادیه اوراسیا است. ایجاد یک مکانیزم مشخص در مبادله کالا لازم است و این کار از اهمیت بسیاری، برخوردار است.

علاوه بر تقویت سیستم بانکی باید تهاتر کالا هم انجام دهیم. ضمن اینکه گسترش صنعت گردشگری نیز اهمیت دارد. این کار یکی از زمینه‌های ارتقا تبادلات است. تسهیل در صدور روادید و همین‌طور اعطای ویزاهای مختلف و راه‌اندازی پرواز مستقیم، سهم مهمی در ارتقای این تبادلات دارد.

وی افزود: همزمان با انعقاد این تفاهم‌نامه، به انعقاد تفاهم‌نامه استاندارد نیاز است. همچنین لازم است به بازرگانان در ارتباط با شیوه‌های تجارت، آگاهی‌بخشی شود.

علی‌رغم مشکلات ساختاری موجود در اقتصاد کشور باید به کمک یکدیگر و دست در دست هم برای اصلاح آن بکوشیم.



تهران میزبان ۵۰ نمایشگاه تجاری تا پایان سال

براســاس سیاســت‌گذاری وزارت صنعت، معدن و تجارت در ۲ســال آینده بایــد ۱۰میلیارد دلار از کالاهای وارداتی در داخل کشور تولید شود که نیاز به دانش فنی و فناوری دارد.

در ایــن زمینه درحال‌حاضــر حرکت واحدهای تولیــدی برای نفــوذ در بازارهــای صادراتی جدید مــورد حمایت دولت قــرار دارد زیرا این واحدها به اشتغال کشور کمک می‌کنند. پیش‌تر در فرمایشات رهبر معظم انقــلاب و رئیس‌جمهوری نیز بر ایجاد و حفظ اشتغال به عنوان یکی از اولویت‌های اصلی کشور تاکید شدهبود.

بخــش صنعت در ایجاد اشــتغال و رفع نیازهای کشور اهمیت ویژه‌ای دارد. از این‌رو باید تلاش کرد تا واحدهای صنعتی فعال کشور با حداکثر ظرفیت تولید کنند و از آنجایی که بســیاری از این واحدها به بخش خصوصی تعلق دارند، برگزاری رویدادهای صنعتی ازجمله نمایشــگاه می‌تواند بســتری برای عرضه طرح‌های نوین صنعتی آنها باشد.

مدیرعامــل شــرکت ســهامی نمایشــگاه‌های بین‌المللی جمهوری اسلامی ایران گفت: از ابتدای ســال بیش از ۵۰ نمایشگاه در حوزه‌های گوناگون صنعتی، معدنی و تجاری در نمایشــگاه بین‌المللی تهران برگزار شــده و نــگاه نمایشــگاه بین‌المللی تقویت کسب و کار است.

بهمن حســین‌زاده، مدیرعامل شــرکت سهامی نمایشگاه‌های بین‌المللی ایران، با اشاره به برگزاری ۴ نمایشــگاه متنوع صنعت برق، معــدن و صنایع معدنی، لجســتیک زنجیره تامین و ریتیل‌شــو در محل نمایشــگاه‌های بین‌المللی تهــران گفت: این رویداد نشــان دهنده تحقق اهداف رونق تولید در بخش‌های صنعتی و معدنی در کشــور در امســال است. رویکرد کلی شرکت ســهامی نمایشگاه‌های ایران تقویت کسب و کار و ایجاد فرصت‌های جدید همــکاری میان صاحبان صنایــع و تولیدکنندگان برتر در کشور است.

او ادامه داد: از ابتدای امسال بیش از ۵۰ نمایشگاه در حوزه‌هــای صنعتی، معدنــی و تجاری در محل نمایشــگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار شــده و تا پایان سال بیش از ۵۰رویداد صنعتی و نمایشگاهی دیگر برگزار می‌شــود که ۱۰۰ نمایشگاه بی‌سابقه اســت و نشان دهنده ایجاد فرصت‌های جدید برای



گســترش حجم تعاملات و رونق تولید و همچنین کسب و کار در کشور است.

حســین‌زاده خاطرنشــان کرد: در ســال «رونق تولیــد» به‌دنبال برگــزاری نمایشــگاه‌های موثر و پررونق هستیم و خوشبختانه مشارکت و استقبال گســترده داخلــی و خارجی از این نمایشــگاه‌های متنوع نشان‌دهنده اقدامات اثرگذار وزارت صنعت، معدن و تجارت در کاهش آثار تحریم‌های ظالمانه در حوزه‌های گوناگون تولید کشور است.

مدیرعامــل شــرکت ســهامی نمایشــگاه‌های بین‌المللــی ایران تاکید کرد: با این روند روز به روز از وابستگی به اقتصاد تک‌محصولی فاصله خواهیم گرفت و این امر مستلزم توجه جدی به ظرفیت‌های تولید داخلی است.

اثرگــذاری گمــرک نمایشــگاه در رشــد صنعتی

حسین‌زاده نمایشگاه‌های پرمخاطب را گامی در مســیر توسعه اقتصادی و صنعتی و کمک به رونق تولید، توسعه بازرگانی و تعاملات تجاری در کشور دانست.

او تصریح کرد: هدایت منابع و جهت‌دهی اصولی به ســرمایه‌ها و حتــی روند ســرمایه‌گذاری‌ها در کشــور، با توجه به اثرگذاری بالای نمایشــگاه‌های برگزار شــده، تبلور عینی یافته و در تحقق اقتصاد بــدون نفت این نمایشــگاه‌ها اهمیت بیش از پیش خود را نشان می‌دهند.

افتتاح گمرک اختصاصی نمایشگاه بین‌المللی کار بزرگی بود که توانستیم در زمان تحریم‌های کشور، نقش بســیار موثری در ایجاد فضای مناسب برای برگزاری نمایشــگاه و حضور شــرکت‌های خارجی یا شــرکت در نمایشــگاه‌های بین‌المللی در ســایر کشورها داشته باشیم.

کمیســر ژنرال اکســپو ایران افزود: با افتتاح این طــرح، متقاضیان ترخیص کالا در نمایشــگاه‌های بین‌المللی دیگــر نیازی به درگیــری در گمرکات کشور ندارند و به این وسیله مشارکت شرکت‌های خارجی در نمایشگاه‌های کشور بهبود پیدا می‌کند.

در این شــرایط کالاهای آنها با ســرعت بیشتری ترخیص شــده و نیازی به درگیری با بروکراســی گمرکی کشور ندارند و همین موضوع باعث کاهش نارضایتــی، کنترل کالا و بهبــود کیفیت برگزاری نمایشگاه‌ها شده است.

حســین‌زاده بــا اشــاره بــه حضــور چشــمگیر شرکت‌های فعال تولیدی و صنعتی در ۴ نمایشگاه همزمان که نســبت به سال گذشــته به‌طور کامل افزایشــی و با اســتقبال بســیار خوب همراه بوده، افزود: ما شــاهد رویدادهای کم‌نظیــر و مثبتی در حوزه تجارت و صنعت کشــوریم کــه البته در این راستا فرصت‌های نمایشگاهی هم با اقبال گسترده تولیدکنندگان روبه‌رو شده و در عمل به کارآمدی و رونق کسب و کارهای فناورانه کمک می‌کند.

مدیرعامــل شــرکت ســهامی نمایشــگاه‌های بین‌المللــی ایــران خاطرنشــان کــرد: در بخــش نمایشــگاهی، تحقق اهداف رونــق تولید را به‌طور کامل مســئولانه و اثرگذار دنبال خواهیم کرد و تا پایان امسال روند برگزاری نمایشگاه‌های متنوع در کشور با جدیت تداوم خواهد داشت.

درواقــع تقویــت و گســترش تبــادلات تجاری، زمینه‌ســازی بــرای ســرمایه‌گذاری و بــه نمایش گذاشــتن آخریــن قابلیت‌های فنی، مهندســی و نوآوری‌های جدید که به نوعی پیونددهنده صنعت، فناوری و دانشــگاه است، در این نمایشگاه‌ها دنبال می‌شود.

وی در پایــان اظهــار کــرد: ما به دنبــال انتقال دانش به وسیله نمایشــگاه‌ها هستیم و هر شرکت صادرات‌محــوری که مزیت رقابتی لازم را داشــته باشد، می‌تواند به واسطه نمایشگاه کالاهای خود را از کشور خارج و در نمایشگاه‌های بین‌المللی حضور پیدا کند.

در واقع هدف نهایی ارتقای کیفیت نمایشــگاه‌ها و درنتیجه توســعه صادرات غیرنفتی و فناوری در داخل کشور است.

رکوردهای جدید در صادرات فولاد و مس



جعفر سرقینی - معاون امور معادن و صنایع معدنی وزارت صمت

امروز در شرایط تحریم انتظار نمی‌رفت بخش معدن و صنایع معدنی نقش چندانی در اقتصاد کشور داشته باشد اما امروز ارزبری فولاد از هرتن ۱۰۰ دلار به ۷۰ تا ۷۵ دلار رسیده است.

معدن با وجود تمام کمی و کاستی‌ها و عدم توجه‌هایی که با آن مواجه بوده است امروز جایگاه خوبی دارد و در شرایط تحریم، آمار و ارقام ۶ ماهه نشان می‌دهد که امسال به صادرات ۱۰ میلیارد دلاری خواهیم رسید.

وزارت صنعت برای امسال هدف ۹ میلیارد دلاری را پیش‌بینی کرده که با عملکرد ۶ ماهه انتظار می‌رود ارزش صادرات بخش معدن و صنایع معدنی از رقم پیش‌بینی‌شده فراتر رود.

امسال صادرات ۱۲ میلیون تن فولاد پیش‌بینی شده که در نیمه نخست ۹۸ با صدور ۶ میلیون تن فولاد، ۵۰ درصد برنامه تحقق یافت.

مجموعه‌هایی مانند سازمان ایمیدرو، سازمان زمین‌شناسی و اکتشافات معدنی کشور، شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران، کنسرسیوم بزرگ بخش خصوصی در تدوین نقشه راه معدن و صنایع معدنی حضور موثری دارند و وزارت صنعت هم از هر اقدامی دراین‌ارتباط حمایت می‌کند.

در کنار رشد صادرات فولاد، صادرات مس هم ۱۰ تا ۱۵ درصد افزایش داشته است؛ ضمن اینکه در مجموع، صادرات معدن و صنایع معدنی به ۱۰ میلیارد دلار خواهد رسید.

ما همچنین در پنج ماهه ابتدایی سال در صادرات سنگ‌آهن رشد ۱۰۰ درصدی و در کنسانتره و گندله رشد ۴۳ درصدی داشته‌ایم.

در راستای شکوفایی و توسعه معادن تلاش می‌کنیم اما نباید از محیط‌زیست خود غافل شویم. به منظور حفظ محیط‌زیست، صدور پروانه اکتشاف برای سه گروه ممنوع شده اما خواستار حمایت و پشتیبانی منابع طبیعی و محیط‌زیست در راستای توسعه معادن نیز هستیم.

همکاری مسالمت‌آمیز این دو سازمان باید به گونه‌ای باشد که اگر به هرنحوی، حق اکتشاف‌کننده‌ای ضایع شد بتواند از ماده ۲۴ استفاده کند.



غریب‌پور در گفت‌وگوی اختصاصی با صمت

برای سرمایه‌گذاری برنامه داریم

خداداد غریب‌پور، رئیس هیئت عامل ایمیدرو در گفت‌وگو با صمت اظهار کرد: ما جزء ۱۰ کشور اول دنیا در زمینه معدن و صنایع معدنی هستیم. خوشبختانه اکتشاف جزء اولویت‌های دولت است و ایمیدرو امسال با حمایت وزارت صنعت معدن و تجارت توانست کار بزرگی را انجام دهد. مسلماً برای اکتشاف نیازمند سرمایه‌گذاری هستیم. ظرفیت معادن ما چه در بخش فلزات آهنی و چه در بخش فلزات غیرآهنی برای سرمایه‌گذاری بسیار بزرگ و قابل‌مقایسه با دنیا است.

وی افزود: سهم صادرات پنج‌ماهه بخش معدن و صنایع معدنی، ۳۳ درصد شده است. این در حالی است که سال قبل سهم این حوزه حدود ۲۰ درصد بود. فروش شش‌ماهه بخش معدن و صنایع معدنی به ۸۴ هزار میلیارد تومان رسید؛ درصورتی‌که این رقم در مدت مشابه سال قبل ۷۱ هزار میلیارد تومان بود.

وی با بیان این موضوع که در شهریورماه، ۱۲ هزار و ۶۰۰ میلیارد تومان فروش معدن و صنایع معدنی بوده است گفت: در بورس سود ۳۶ درصدی داشته‌ایم. نیمی از سود انباشته شرکت‌های بورسی به بخش معدن و صنایع معدنی اختصاص دارد. بخش مس در نیمه اول امسال، ۴۵۰ میلیون دلار صادرات داشته که حتی بیش از رقم صادرات کل سال قبل این صنعت است.

وی در ارتباط با فرصت‌های سرمایه‌گذاری در حوزه معدن اظهار کرد: حتی در آلومینیوم، ما بوکسیت شناسایی کرده‌ایم. در حوزه مس و طلا ظرفیت ما دو برابر شده است و ظرفیت جدید یعنی معادن جدیدی شناسایی شده و متعاقب آن سرمایه‌گذاری برای استخراج نیاز است. امسال از بخش خصوصی یک هزار و ۲۰۰ میلیارد تومان جذب سرمایه داشتیم.

رئیس هیئت عامل ایمیدرو در ادامه گفت: ما به این موضوع که توسعه صادرات با تکمیل زیرساخت‌ها امکان‌پذیر است اشراف داریم. در همین راستا آغاز عملیات اجرایی خط دوم مسیر سنگان – خواف – رشتخوار – تربت‌حیدریه انجام می‌شود. این طرح به طور ۱۵۰ کیلومتر است و ۸۶۶ میلیارد تومان



IMIDRO
سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران
Iranian Mines and Mining Industries Development & Renovation Organization

سرمایه‌گذاری این طرح است. مشارکت‌کنندگان این طرح نیز شرکت تامین و توسعه زیرساخت‌های شرق ایران و شرکت ساخت و توسعه زیربناهای حمل‌ونقل کشور هستند. انتقال تولیدات معادن سنگان به کارخانه‌های فولاد در کشور، نیازمند توسعه زیرساخت در ناحیه سنگان است.

وی تاکید کرد: توسعه زمانی محقق می‌شود که رضایت مردم منطقه در آن باشد؛ ازاین‌رو احداث خط دوم مسیر سنگان تربت حیدریه گامی در جهت رسیدن این هدف محسوب می‌شود.

معاون وزیر صنعت معدن و تجارت خاطرنشان کرد: دولت به تنهایی قادر به سرمایه‌گذاری برای توسعه نیست و در این میان حضور بخش خصوصی نقش ویژه‌ای دارد.

امسال یکی از برنامه‌های پیش‌بینی‌شده به منظور رونق بخشیدن به فعالیت‌های معدنی، اجرای طرح فعال‌سازی معادن کوچک‌مقیاس است که فعال‌سازی ۱۵۰ معدن با زمینه اشتغال سه‌هزار نفر به شکل جدی دنبال می‌شود. البته وزارت صنعت، معدن و تجارت طرح احیا و فعال‌سازی معادن کوچک‌مقیاس را برای ۵۰۰ معدن در دوره ۵ ساله دنبال می‌کند که انتظار دارد موجب اشتغال ۲۵ هزار نفر شود. بررسی عملکرد بخش معدن و صنایع معدنی در مدت پنج‌ماهه نخست امسال نشان‌دهنده رشد در زمینه تولید فولاد، مس، گندله و کنسانتره است. در معدن و صنایع معدنی ایران از جمله فولاد، مس، اکسید افزایش تولید داریم. امروز ۳۵ میلیون تن ذخیره جاجرم به ظرفیت ما افزوده شده است.

وی در پاسخ این پرسش که آیا فعال‌سازی ظرفیت‌ها می‌تواند عامل توسعه صادرات شود گفت: ظرفیت معدنی عظیمی در کشور داریم. این ظرفیت می‌تواند شرکت‌های راکد را فعال کند و توسعه صادرات را رقم بزند. در تحقیقات، پژوهش و فناوری با دانشگاه‌ها معاونت‌ها همکاری داریم و یک استارتاپ معدنی راه‌اندازی کرده‌ایم. ما بررسی کردیم و دیدیم علم در در خود دانشگاه می‌ماند و حلقه اتصال بین علم و صنعت وجود ندارد. امروز از اساتید حوزه صنعت دعوت کردیم و تحقیقات را تقاضامحور کردیم و با دانشگاه‌ها در زمینه اکتشاف، استارتاپ‌های مشترک می‌سازیم.

غریب‌پور گفت: برنامه افزایش سرمایه صندوق بیمه سرمایه‌گذاری و فعالیت‌های معدنی از دیگر برنامه‌های حمایت و پشتیبانی از فعالیت بخش خصوصی در این عرصه است که امسال رقم ۳۵۰ میلیارد تومان پیش‌بینی شده و برای سال ۱۳۹۹ این رقم به ۵۰۰ میلیارد تومان خواهد رسید.

وی افزود: علی‌رغم تحریم‌ها، در سال جاری رشد خوبی در بخش معدن به ثبت رسید. برای مثال فروش مس در نیمه اول امسال به اندازه فروش سالانه این محصول بوده است.رئیس هیئت عامل ایمیدرو شاخص‌های بخش معدن و صنایع معدنی را مثبت توصیف کرد و گفت: با توجه به وجود معادن غیرفعال در کشور، احیا معادن کوچک را با همکاری بخش خصوصی در دستور کار قرار دادیم که تاکنون برای راه‌اندازی ۱۰۳ معدن راهکار عملیاتی ارائه شده که ۱۰ مورد از آنها فعال شده‌اند.

ریل قطارهای پر سرعت ، ریل مترو، مقاطع بزرگ ساختمانی و آرک معادن و مقاطع طویل ساختمانی و صنعتی

تولید محصول ارزش آفرین در ذوب آهن اصفهان



شرکت سهامی ذوب آهن اصفهان

مدیرعامل شرکت ذوب‌آهن اصفهان گفت: ذوب‌آهن اصفهان با بیش از نیم‌قرن حضور پرافتخار در راس صنعت کشور، هم‌اکنون با اعتماد و احساس مسئولیت مدیران و کارکنانش، برای انجام کارها در مسیر درستی قرار گرفته اما همچنان راه سختی را در پیش دارد.

منصور یزدی‌زاده، مدیرعامل شرکت سهامی ذوب‌آهن اصفهان در پاسخ به سوال خبرنگار گسترش‌نیوز درباره انتقادات از این شرکت و صحبت‌های مختلف پیرامون فرسودگی بخش‌های مختلف این شرکت اظهار کرد: مدیرانی که در مقاطع مختلف به ذوب‌آهن اصفهان آمدند زحمات زیادی برای این مجموعه کشیدند. واقعیت این است که باید یک سری باورهای غلط را از ذوب‌آهن دور کنیم و درست نیست که بگوییم این شرکت فرسوده است و هیچ‌وقت نمی‌گوییم نیروی مازاد داریم. نزدیک به ۱۴ هزار نفر در ذوب‌آهن مشغول به کار هستند و زمانی که وارد یک مجموعه می‌شوید باید به تمام بخش‌های آن ورود کنید.

وی افزود: مجموعه ذوب‌آهن اصفهان در طول بیش از ۵۰ سال فعالیت خود همواره در حال به‌روزرسانی تجهیزات و قطعات و ارتقای راندمان تولید بوده است.

وضعیت بخش‌های مختلف ذوب‌آهن اصفهان

مدیرعامل شرکت سهامی ذوب‌آهن اصفهان در ارتباط با انتقاداتی که از ذوب‌آهن اصفهان می‌شود گفت: ذوب‌آهن اصفهان مشکلات و معضلات خاص خود را داشته و مشکلات آن را نمی‌توان با مشکلات بخش‌های صنعتی مشابه یکسان دانست چراکه ذوب‌آهن به‌عنوان مادر صنعت کشور، همواره با مشکلاتی مواجه بوده که مدیران در هر مقطع بنا به تجربیات و مقتضیات زمان تصمیماتی را اتخاذ کرده‌اند که بخشی از این سیاست‌ها ممکن است امروز نسخه قابل قبولی نباشد.

وی با تقدیر از خدمات مدیران قبلی ذوب‌آهن اصفهان گفت: در رابطه با مدیران قبلی بحثی ندارم. انتقادات کسانی که از بیرون، ذوب‌آهن را نقد می‌کردند به دلیل ناآشنایی با کمیت و کیفیت این کارخانه معظم، ایراد دارد.

کسی که از جنس ذوب‌آهن باشد مانند دوست و همراهی است که کنار این شرکت زندگی کرده و اگر کسی در مورد ذوب‌آهن انتقاد یا صحبتی بکند می‌گوید که شرایط اینگونه نیست. لازم به ذکر است که در طول زمان، اصلاحات مختلفی در شرکت ذوب‌آهن انجام شد و تقریباً هیچ بخش کهنه یا فرسوده‌ای در این شرکت نمی‌بینیم. از نظر کارایی و سطح اتوماسیون، ذوب‌آهن چیزی از سایر شرکت‌ها کم ندارد هرچند که ممکن است غبار روی برخی از بخش‌های نشسته باشد اما سیستم‌ها به‌روزرسانی شده‌اند.

استفاده از فناوری‌های روز دنیا

یزدی‌زاده درباره وضعیت تولید محصولات در ذوب‌آهن گفت: فناوری مورداستفاده در ذوب‌آهن در ۸۰ درصد شرکت‌های فولادی دنیا استفاده می‌شود. ما به صورت صحیح عمل می‌کنیم و این نکته را باید گفت که ذوب‌آهن از هیچ‌یک از سه مولفه نیروی انسانی ارزان، گاز فراوان و معادن سنگ‌آهن برخوردار نیست.

ما باید بحث افزایش سرمایه را انجام می‌دادیم تا دریچه‌ای برای تامین منابع داشته باشیم. ضمن اینکه پیگیری برای ترمیم برند شرکت که خیلی آسیب‌دیده بود صورت می‌گرفت.

وی افزود: از جمله محصولاتی که از سال گذشته روی مدار تولید آمده‌اند می‌توان به ورقه‌های سازه‌های فولادی و تیرآهن‌های بال پهن و اهن آرک کاربردی در معادن هستند اشاره کرد. در نتیجه از طریق این محصولات بخشی از ترمیم اقتصاد کار را انجام دهیم.

افزایش ۸۵ درصدی سرمایه

مدیرعامل ذوب‌آهن اصفهان در خصوص وضعیت بدهی‌ها و سرمایه این شرکت اظهار کرد: تاکنون از محل صرفه‌جویی و مدیریت هزینه‌ها، اصلاح فرآیندها و تفاهم با شرکای اجتماعی و پیمانکاران، بیش از یک هزار میلیارد تومان از بدهی‌ها به بانک‌ها را از طریق مطالبات تامین اجتماعی و دولت تسویه کردیم.

وی از افزایش سرمایه شرکت به عنوان یک تصمیم ارزشمند در راه نجات و تعالی ذوب‌آهن اصفهان اسم برد و گفت: با نظارت سازمان بورس سرمایه این شرکت از ۳ هزار و ۳۰۰ میلیارد تومان به ۶ هزار و ۱۵۰ میلیارد تومان افزایش یافته که می‌توان گفت

رشد ۸۵ درصدی داشته است.

از واردکننده فولاد به صادرکننده تبدیل شده‌ایم

وی وضعیت صادرات محصولات را چنین تشریح کرد: در سال ۹۶ صادرات خوبی داشتیم اما افزایش در سال ۹۷ چشمگیر نبود. در مقایسه با سال گذشته میزان صادرات از لحاظ تناژ ثابت بوده اما از لحاظ ارزشی، افزایش داشته‌ایم. ما فقط به پرسنل اعتماد کردیم تا کار را انجام دهند و امروز ذوب‌آهن در مسیر درستی قرار گرفته اما راه سختی را در پیش دارد.

یزدی‌زاده گفت: ظرف ۱۰ سال گذشته به شدت ظرفیت‌سازی شده و تولید شرکت ذوب‌آهن افزایش پیدا کرده است.

تا ۱۰ سال قبل ما یک واردکننده بزرگ فولاد بودیم و امروز به صادرکننده تبدیل شده‌ایم و این به آن معناست که هم نیاز داخلی و هم صادرات تامین شده است. اشتباه بدی که رخ داد این بود که تمام معادن خود را درگیر پایین دست کردند. شرکت‌های فولادی می‌توانند سهامدار شوند اما شرکت معدنی به جای این‌که تمرکز خود را روی توسعه و اکتشاف بگذارد درآمدهای خود را صرف فولادسازی کرده است.

کاهش مصرف آب و رعایت مسائل زیست محیطی

مدیرعامل شرکت سهامی ذوب‌آهن اصفهان در ادامه با اشاره به وجود بزرگترین جنگل دست‌کاشت در کنار این صنعت با هدف پالایش محیط گفت: مدیریت ذوب‌آهن همواره بر مدیریت انرژی و مصرف اب تاکید فراوان داشته است؛ به‌گونه‌ای که

تا ۱۰ سال قبل ما یک واردکننده بزرگ فولاد بودیم و امروز به صادرکننده تبدیل شده‌ایم و این به آن معناست که هم نیاز داخلی و هم صادرات تامین شده است

هم‌اکنون با کمترین برداشت آب و بهره‌گیری از سیستم پساب و بازچرخانی شاهد کاهش چشمگیر مصرف اب هستیم. همچنین اقدامات بسیاری برای کنترل الایندگی و کاهش ان انجام گرفته است.

وی ابراز امیدواری کرد با همکاری و حمایت نخبگان، رسانه‌ها و مسئولان دلسوز کشور، شاهد ایفای نقش مجموعه ذوب‌آهن در تولید با ظرفیت صددرصدی و ایفای نقش محرک صنایع دیگر با هدف رونق تولید باشیم.در این دیدار دکتر علی راعی، مشاور ارتباطات اجتماعی و پارلمانی شرکت سهامی ذوب‌آهن اصفهان، مجید مرادیان معاون روابط عمومی و محمد غریبی کارشناس ارتباط با رسانه‌های شرکت سهامی ذوب‌آهن اصفهان حضور داشتند. یزدی‌زاده در نشست مشترک با دکتر ناصر بزرگمهر مدیرمسئول و جمعی از مدیران این رسانه در سخنانی ضمن تقدیر از رویکرد تخصصی موسسه فرهنگی مطبوعاتی صمت در پیگیری و انتشار اخبار و گزارش‌های مربوط به حوزه اقتصاد تقدیر و تشکر کرد و گفت: انتشار روزنامه روزگار معدن به عنوان تنها نشریه تخصصی در حوزه صنایع معدنی کاری بسیار ارزشمند است که نشان از دید حرفه‌ای، نگاه مسئولانه و ایفای نقش رسانه تخصصی دارد.

وی با تمجید از عملکرد مدیرمسئول موسسه صمت در سهامی نمودن این رسانه و منتفع نمودن کارکنان و خبرنگاران از عواید این نشریات گفت: کار رسانه در این مقطع زمانی که با فضای مجازی روبه‌رو هستیم بسیار مشکل، اما ارزشمند است و هیچ‌گاه ارزش رسانه مکتوب در جامعه کم نخواهد شد.

یزدی‌زاده از روزنامه صمت به عنوان بازو و ابزار صاحبان صنایع، معادن و بازرگانان یاد کرد و گفت: فعالان اقتصادی از طریق این رسانه به راحتی می‌توانند جامعه و مسئولان را از توانمندی‌ها و مشکلات و گلوگاه‌های موجود آشنا و مطلع سازند.

مدیرعامل ذوب‌آهن اصفهان از ارتباط مستمر خبرنگاران این مجموعه با مدیران و کارشناسان صنایع مختلف در سراسر کشور به‌عنوان یکی دیگر از شاخصه‌های مهم صمت عنوان کرد و گفت: گسترش فعالیت‌های این رسانه در سراسر کشور، و تامین هزینه‌های نشر کار بسیار بزرگ و ارزشمندی است که همان‌گونه که رسالت پیامبران آگاه‌سازی بوده، کار رسانه نیز در این بخش مشترک است.یزدی زاده خطاب به کارکنان روابط عمومی شرکت ذوب‌آهن خواستار توسعه ارتباطات و افزایش تعامل و همکاری با این رسانه تخصصی شد و گفت: ذوب‌آهن اصفهان باید از ظرفیت عظیم این موسسه در پیشبرد اهداف و رفع مشکلات خود بهره گیرد.









آقای فناوری فولاد در گفت‌وگو با صمت عنوان کرد:

رشد ۳۵ درصدی صادرات فولاد هرمزگان در سال جدید



از سال ۱۳۷۶ و با تصویب شورای فرهنگ عمومی کشور، روز ۲۹ مهرماه به‌نام روز ملی صادرات نام‌گذاری شد تا بیانگر عزم و اراده ملی در مجموعه دولت و مردم برای توسعه صادرات غیرنفتی و درنتیجه توسعه اقتصادی کشور باشد. سازمان توسعه تجارت ایران همه‌ساله با هدف توسعه فرهنگ عمومی صادرات کشور و تشویق صادرکنندگان و فعالان اقتصادی و بازرگانی کشور نسبت به برگزاری همایش ملی صادرات اقدام نموده و با حضور رئیس‌جمهوری محترم از بنگاه‌های صادراتی برتر کشور تقدیر به عمل می‌آورد

شرکت فولاد هرمزگان دومین کارخانه بزرگ تولید فولاد بعد از انقلاب، در کنار خلیج نیلگون همیشه فارس در زمینی به مساحت ۹۵ هکتار در ۱۳ کیلومتری غرب شهر بندرعباس و در منطقه ویژه اقتصادی صنایع معدنی و فلزی خلیج‌فارس است. به‌این‌ترتیب شرکت استان هرمزگان به قطب سوم فولاد کشور تبدیل می‌شود.

شرکت فولاد هرمزگان دارای ظرفیت اسمی ۱.۵ میلیون تن تختال (اسلب) به ضخامت ۲۰۰ و ۲۵۰ میلی‌متر، عرض ۹۰۰ تا ۲۰۰۰ میلی‌متر و طول ۶۰۰۰ تا ۱۲۰۰۰ میلی‌متر است. همچنین این شرکت قادر به تولید محصولات میانی ازجمله یک‌میلیون و ۶۵۰ هزار تن آهن اسفنجی در سال، ۹۰ هزار تن آهک در سال، ۷۵۰۰ نرمال مترمکعب اکسیژن بر ساعت، ۱۸۰۰۰ نرمال مترمکعب بر ساعت نیتروژن و ۱۲۰ نرمال مترمکعب بر ساعت آرگون است. تختال‌های تولیدی این شرکت در خط نورد گرم به طور عمده برای کاربری پروفیل‌سازی، لوله‌های آب، نفت و مخازن در فشار و قطعات سنگین فولادی مورداستفاده قرار می‌گیرد و ورق‌های تولیدی در نورد سرد جهت کاربری ورق بدنه خودرو، بدنه لوازم‌خانگی ازجمله یخچال، بخاری و همچنین کاربردهای ویژه مانند ورق‌های قلع‌اندود و گالوانیزه است.

دریافت مدال زرین روابط‌عمومی از بزرگان روابط از جمله افتخارات مدیرعامل شرکت فولاد هرمزگان است. فرزاد ارزانی به عنوان آقای فناوری فولاد شناخته می‌شود. این شرکت فولادی توانسته است در ۲ ماه نخست امسال ۳۱۰ هزار تن تولید داشته باشد و رشد ۹۶ درصدی را نسبت به مدت مشابه سال گذشته برای خود رقم بزند. این مطلب را فرزاد ارزانی، مدیرعامل فولاد هرمزگان در گفت‌وگو با صمت عنوان کرد که در ادامه مشروح این گفت‌وگو

را می‌خوانید.

■ شرکت فولاد هرمزگان چه برنامه‌هایی برای سال جدید دارد؟

امسال قرار است به تولید یک‌میلیون و ۵۰۰ هزار تن تختال برسیم که ۹۶۰ هزار تن آن را به صادرات و ۵۴۰ هزار تن را نیز به بازار داخل اختصاص می‌دهیم. در ۲ ماه نخست سال ۹۸ فولاد هرمزگان موفق شده ۳۱۰ هزار تن تولید داشته باشد که از این میزان ۱۵۶هزار تن به بازار صادرات و ۱۵۴ هزار تن به بازار داخل اختصاص یافته است. بر اساس برنامه‌ریزی انجام‌شده اهداف موردنظر در این ۲ ماه محقق شده است. اگر ۲ ماه امسال را با سال گذشته مقایسه کنیم در بازار داخل ۲۵۸ درصد و در بازار صادرات ۳۵ درصد و درمجموع با ۹۶ درصد رشد در فولاد هرمزگان روبه‌رو بوده‌ایم.

■ آیا با وجود تحریم‌های امریکا، مشتری‌های صادراتی قبل خود را دارید یا مشتری‌های جدیدی پیدا کرده‌اید؟

برخی مشتری‌های قبلی همچنان مشتری‌های ما هستند، البته به‌دنبال بازارهای جدید نیز هستیم. شرایط تولید تا اندازه‌ای مشکل شده اما تلاش ما این است که به تولید یک‌میلیون و ۵۰۰ هزار تن برسیم و هم بازارهای قبل را داشته باشیم و هم بازارهای جدید را رصد کنیم. البته مشکلاتی در زمینه تولید وجود دارد اما تمام تلاش ما این است که این مشکلات در روند تولید تاثیرگذار نباشد و حتی قرار است عملکردی بهتر از سال ۹۷ داشته باشیم.

> امسال قرار است به تولید یک‌میلیون و ۵۰۰ هزار تن تختال برسیم که ۹۶۰ هزار تن آن را به صادرات و ۵۴۰ هزار تن را نیز به بازار داخل اختصاص می‌دهیم

■ در زمینه تامین مواد اولیه کارخانه مشکلی ندارید؟

مواد اولیه ما در فولاد هرمزگان گندله است و این مواد را از بازار داخل و معادن کشور تامین می‌کنیم اما ازآنجاکه کارخانه‌های گندله مجوز صادرات دارند و اقدام به صادرات می‌کنند، کارخانه‌هایی که گندله نیاز دارند برای تامین نیاز خود دچار مشکل شده‌اند.

■ آیا تامین نیاز گندله برای تولیدکنندگان داخلی در اولویت قرار ندارد یا گندله در بورس کالا عرضه نمی‌شود؟

ازآنجاکه کارخانه‌های معادن، مجوز صادرات دارند تامین گندله برای واحدهای تولیدی دچار مشکل شده و با توجه به اینکه نرخ جهانی گندله افزایش یافته است واحدهای تولید گندله ترجیح می‌دهند صادرات داشته باشند. صادرات هم ارزآوری خوبی به همراه دارد. در بورس کالا گندله عرضه نمی‌شود اما در کل تامین داخل باید جزو اولویت‌ها قرار گیرد، چراکه برخی کارخانه‌ها که گندله نیاز دارند تامین مواد اولیه برایشان حیاتی است زیرا اگر دچار مشکل شوند بخشی از نیروی انسانی بیکار خواهد شد و کارخانه دچار مشکل می‌شود. البته ما با همکاری معادن در حال کار هستیم و مواد اولیه خود را در داخل تامین می‌کنیم.

■ آیا اهداف فولاد هرمزگان در سال ۹۷ محقق شد؟

فولاد هرمزگان تلاش کرده نیازهای خود به مواد اولیه را از طریق شرکت‌های داخلی تامین نماید. البته در بحث نیازهای خارجی نیز همان‌گونه که اشاره کردم از طریق منابع ارزی تحت‌اختیار خودمان تامین می‌کنیم. اگرچه نمی‌توان منکر این موضوع شد که در تامین نیازهای ارزی دچار مشکل هستیم اما در تلاش هستیم تا این مشکلات را رفع نماییم و خوشبختانه تاکنون مشکل حادی در این زمینه نداشته‌ایم و عملکرد فولاد هرمزگان و افزایش تولید نیز گویای همین موضوع است و امیدواریم به اهداف تعریف‌شده برای امسال برسیم.

اهداف ما در بخش تولید محقق شده و تنها در صادرات، پارسال ۷۰ درصد صادرات داشتیم اما در ۱۰ ماهه امسال به ۵۵ درصد رسیده بود اما امیدواریم تا پایان سال با اقداماتی که انجام داده‌ایم



شـاهد بهبود روند باشیم؛ هرچند که به اعتقاد من تاکنون با شرایط موجود موفق بوده‌ایم.

▣ چه برنامه توسعه‌ای برای فولاد هرمزگان دارید؟

ما در حال پیگیری برنامه‌های توسـعه‌ای شرکت هسـتیم. تا پیش از تحریم‌ها برای برنامه توسعه‌ای شرکت نیز فاینانس خارجی گرفته بودیم اما بعد از تحریم‌ها دچار مشـکل شدیم که هم‌اکنون در حال پیگیری این برنامه از طریق منابع دیگر هستیم.

▣ آینـده صنعـت فولاد اسـتان هرمـزگان را چگونه می‌بینید؟

واحدهای فولاد به‌طور معمول در کنار آب و دریا ساخته می‌شوند تا مسـائل محیط‌زیستی و تامین آب را بهتـر مدیریـت کنند. با توجه بـه اینکه در افق ۱۴۰۴ باید به تولید ۵۵ میلیون تن در سـطح کشور برسیم، بهترین مکان برای توسعه‌های فولاد کشـور کنار دریا اسـت و یکـی از بهترین مکان‌ها برای توسـعه صنعت فولاد ایران، اسـتان هرمزگان خواهد بود. این اسـتان ظرفیت‌ها و زیرساخت‌هایی چون تامین آب و گاز و آب‌شـیرین‌کن و ... را دارد و منطقـه ویژه اقتصادی مناسـبی اسـت، از این‌رو برنامه‌ریزی شـده است که ۱۰میلیون تن فولاد در این استان تولید شود و حتی معتقدیم بیشتر از این میزان نیز ظرفیت تولید دارد.

▣ وضعیـت صنعت فـولاد را برای امسـال و با توجه به تحریم‌ها چگونه ارزیابی می‌کنید؟

صنعت فـولاد با توجـه به اینکه پـس از نفت و پتروشیمی در پیشانی تحریم‌ها قرار گرفته، همواره مورد رصد اسـت که این موضوع، مشکلاتی را برای این صنعت ایجاد می‌کند اما جدای از این مسـائل خارجـی، موضوعی که می‌تواند بـه تولیدکنندگان و صادرکننـدگان فولاد کمک کنـد، قوانین داخلی

> واحدهای فولاد به‌طور معمول در کنار آب و دریا ساخته می‌شوند تا مسائل محیط‌زیستی و تامین آب را بهتر مدیریت کنند

اسـت که باید بـه سـمت قوانین سـهل‌انگارانه‌تر پیش برود تا تولیدکننـدگان بتوانند از این پیچ‌ها، به‌سلامت عبور کنند. به‌عبارت‌دیگر نباید با قوانین داخلی پیچیده، شـرایط تحریم را برای تولیدکننده سـخت‌تر کنیم یا آنچه در گمرک اسـت اگر مواد اولیـه کارخانه‌ها اسـت را بایـد آزاد کنیم تا کارها راحت‌تر شـود و صادرات هم بـا روند بهتری انجام شود که این امر سـبب ارزآوری بیشتر برای کشور می‌شود.

به‌نظر می‌رسـد برای صادرات باید مشـوق‌های صادراتـی بیشـتری درنظر گرفته شـود. در مقابل واردات مواد اولیه به کشـور نیز تسهیل شود چون اگـر تولیدکننده یک کالا را با هزاران دردسـر وارد کشور کند اما همان کالا در مبادی ورودی کشور و در گمرک گرفتار شود، کار برای تولیدکننده بسیار مشکل خواهد شـد. از این‌رو باید شـرایط را برای تولید آسان‌تر کرد. باید از طریق قوانین ساده کمک کرد تا از این شرایط بحرانی به سلامت عبور کنیم.

▣ مذاکرات شـما و سایر تولیدکنندگان برای تامین نیازهای ارزی به کجا رسیده است؟

طبق اعلام بانک مرکزی شـرکت‌های با صادرات بیـش از ۱۰ میلیون یـورو موظفـاند ۹۰ درصد ارز خود را در سـامانه نیما ثبت نمایند که شرکت‌های فولادی نیز جزو همین رسته قرار می‌گیرد، این امر سبب خواهد شد فولادسازان قادر به تامین نیازهای ارزی خود نباشند چراکه واحدها نیازهای ارزی خود را از محل صادرات تامین می‌کنند تا چرخه تولید و اقتصـاد بچرخد. اخیراً با بانک مرکزی در این رابطه جلسه داشتیم و مذاکراتی صورت گرفت و توافقاتی نیز حاصل شـد تا این موضوعات مدنظر قرار بگیرد در غیر این صورت شـرکت‌ها دچار مشـکل شده و این موضوع ممکن است به توقف تولید، منجر شود. توقف تولید به معنای بیکاری و تعطیلی کل زنجیره ارزش و چرخه بالادست و پایین‌دست فولاد است.

▣ یکـی از دغدغـه تولیدکننـدگان تقویـت زیرساخت‌ها است؛ چراکه توسعه صنعت فولاد نیازمند توسـعه زیرسـاخت‌ها اسـت. نظر شـما دراین‌باره چیست؟

اگر بخواهیم اصولی به ایـن موضوع نگاه کنیم و رتبه دهم خـود را در رده‌بندی جهانی حفظ کنیم یا حتی آنرا بهبود بخشـیم طبیعتـاً فولاد نیازمند توسعه است و این توسعه نیازمند توسعه زیرساخت و مباحث مربوط به حمـل ریلی، جاده‌ای، دریایی، آب، بـرق و گاز اسـت و تمامی اینها به تامین مالی نیاز دارد اما شرکت‌ها در بحث توسعه زیرساخت‌ها در شرایطی نیستند که بتوانند سرمایه‌گذاری کنند.

این وظیفه دولت اسـت که زیرساخت‌های لازم را برای توسعه صنعتی فراهم کند. شرکت‌ها تلاش دارند وضعیـت موجود را حفظ کننـد؛ درحالی‌که سـرمایه‌گذاری در زیرساخت‌ها نیازمند منابع مالی بالا است.

لذا با توجه به مشـکلاتی که درحال‌حاضر وجود دارد اولویـت؛ حفـظ تولید اسـت تا چـرخ تولید به‌خوبی حرکت کند.



نگاهی به عملکرد شش‌ماهه فولاد هرمزگان در حوزه فروش و بازاریابی

مجموعه فروش و بازاریابی شرکت فولاد هرمزگان همواره با به کارگیری رویکردهای بهبود مستمر و استراتژی‌های توسعه بازار، در راستای جلب نظر مشتریان و ارائه محصولات مطابق با نیاز بازار، اهداف و برنامه‌های خود را تدوین می‌نماید.

مهدی شکری‌زاده مدیر فروش و بازاریابی شرکت فولاد هرمزگان، تامین حداکثری نیاز داخل، ارزآوری و رشد درآمد پایدار را مهم‌ترین راهبردهای فولاد هرمزگان در این حوزه برشمرد و عملکرد شش‌ماهه فولاد هرمزگان در حوزه فروش را تشریح کرد.

با در نظر گرفتن شعار رونق تولید که از سوی مقام معظم رهبری به عنوان نقشه راه سال ۹۸ عنوان شده، نقش حوزه فروش فولاد هرمزگان در تحقق این شعار چیست؟ مدیر فروش و بازاریابی فولاد هرمزگان در پاسخ این سوال اظهارکرد:

این مجموعه امسال نیز در راستای تحقق منویات مقام معظم رهبری مبنی بر رونق تولید صنایع داخلی، با رویکرد تامین حداکثری نیاز نوردکاران داخلی و با استفاده بهینه از ظرفیت‌های خالی آنها توانسته است سهم قابل‌توجهی از نیاز مشتریان بازار داخل را تامین نماید.

رشد ۲۳ درصدی فروش محصول تختال در بازار در شش‌ماهه ابتدای سال ۱۳۹۸ نسبت به مدت مشابه سال قبل گواه این مطلب بوده که البته این امر باعث رشد ۸۶ درصدی کسب درآمد، نسبت به مدت مشابه سال گذشته گردیده است.

وی در ادامه افزود: یکی از اهداف استراتژیک واحد فروش و بازاریابی در افق ۱۴۰۰-۱۳۹۸ توسعه صادرات به بازارهای جهانی و افزایش فروش داخلی و خارجی با گرایش به محصولات ویژه می‌باشد.



شکری‌زاده در پاسخ این سوال که عملکرد واحد فروش و بازاریابی فولاد هرمزگان در مواجه با شرایط خاصی ناشی از تحریم‌های حداکثری و ظالمانه امریکا چگونه بوده است؟ اظهارکرد:

با توجه به اهمیت صادرات محصول تختال شرکت به بازارهای جهانی و لزوم تامین ارز موردنیاز کشور، علی‌رغم محدودیت‌های بین‌المللی در بازارهای جهانی، ضرورت ایجاب کرده است که به طور مستمر از نوسانات و تحولات پیچیده در بازارهای جهانی غفلت نکرده و پیش‌بینی‌هایی برای رویارویی با این موقعیت‌ها در نظر گرفته شود و در این خصوص دستاوردهای بزرگی حاصل شده است؛ به‌گونه‌ای که در شش‌ماهه ابتدای امسال با رشد درآمدی ۴۷ درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل مواجه بوده‌ایم.

به‌طورکلی مدیریت فروش و بازاریابی شرکت در شش‌ماهه ابتدای سال با اتخاذ اقداماتی ازجمله تدوین برنامه‌ریزی جامع فروش و شناسایی صحیح بازارهای هدف، کارنامه موفقی را ارائه نموده که باعث روند صعودی فروش در بازارهای داخلی و صادراتی شده است و ماحصل فعالیتهای صورت‌گرفته با عرضه بیش از ۷۰۰ هزار تن محصول تختال به بازارهای مصرف، منتج به رشدی معادل ۳ درصد میزان فروش نسبت به مدت مشابه سال قبل و نیز رشد ۶۳ درصدی درآمد کسب شده نسبت به همان مدت مشابه شده است.

از دیگر رویکردهای صورت گرفته در شش‌ماهه ابتدای امسال، تامین پایدار محصولات ویژه با آنالیز و ابعاد خاص مدنظر مشتریان بوده است که این امر منجر به کاهش میزان واردات محصولات مشابه شد و خودکفایی ارزی و رونق صنایع داخلی را در پی داشته است.بخشی از ماموریت استراتژیک واحد فروش و بازاریابی شرکت فولاد هرمزگان کسب درآمد پایدار و ارتقای مداوم رضایت مشتریان می‌باشد. دستاوردهای به‌دست آمده در خصوص فروش محصول تختال با توجه به شفافیت در خصوص تعیین نرخ و مکانیسم و قیمت‌گذاری منظم و همچنین نتایج مطلوب عملکرد شرکت در زمینه کسب درآمد پایدار، سودآوری و رضایت مشتریان در بازار داخل باعث شد که شرکت فولاد هرمزگان در جمع ۲۰ شرکت بزرگ و برتر بورسی و فرابورسی قرار گیرد.

آنچه به وضوح در چشم‌انداز شرکت فولاد هرمزگان متصور است، توسعه بازارهای صادراتی، حفظ و تامین پایدار نیازهای نوردکاران داخلی، بازاریابی محصولات با ارزش‌افزوده بالاتر، توسعه محصولات جدید و تکمیل زنجیره ارزش با رویکرد توسعه خطوط تولید به سمت محصولات نهایی است که مطالعات موردنیاز جهت شناسایی نیاز بازار صورت پذیرفته است و این روند نیز به طور مستمر به منظور ارزیابی بازارهای بالقوه و بالفعل و برداشتن گام‌هایی در راستای حمایت از صنایع داخلی، رونق تولید و توسعه بازار از طریق عرضه محصول تختال موردنیاز بازار انجام می‌پذیرد.

فولاد هرمزگان
صادرکننده نمونه استان هرمزگان
برای چهارمین سال متوالی

گروه مپنا

نگاهی به سیر پیشرفت و تکامل گروه مپنا در سه دهه



«شرکت مپنا» فعالیت خود را در سال ۱۳۷۲ و در یک حوزه محدود و مشخص کسب‌وکار آغاز کرد: «پیمانکاری عمومی پروژه‌های نیروگاه حرارتی در ایران»

اما امروز و با گذشت نزدیک به ۲۶ سال و براثر تحولات متعدد صورت گرفته در عرصه‌های صنعتی، اقتصادی و فناوری، «شرکت مپنا» به «گروه مپنا» بدل شده است. گروه مپنا امروز دربرگیرنده بیش از ۴۰ شرکت تخصصی است که هرکدام با هدف پیشبرد اهداف کسب‌وکار گروه در یک حوزه خاص تاسیس شده و مشغول فعالیت هستند. جغرافیای کسب‌وکار گروه نیز پا را فراتر از مرزهای کشور گذاشته و در کشورهای دیگر، پروژه‌های کوچک و بزرگی به انجام رسیده یا در دست اجرا هستند.

مپنا در دوران حیات خود، دوره‌های تغییر و تحولات متعددی را تجربه کرده و به سمت بلوغ و تعالی گام برداشته است اما به طور خلاصه، همه این تحولات را می‌توان به سه دوره اصلی تقسیم کرد:

دهه ۷۰ – پیمانکاری: فعالیت مپنا در این دهه، تنها به حوزه صنعت برق محدود می‌شد و در این صنعت نیز صرفاً بر «پیمانکاری EPC» و «مدیریت پروژه» احداث نیروگاه‌های حرارتی متمرکز بود. در این دهه، فرآیند طراحی و مهندسی نیروگاه و نیز تامین تجهیزات اصلی نیروگاهی (توربین، ژنراتور، سیستم کنترل و...) از خارج کشور و عملیات‌های اجرایی و تامین تجهیزات جانبی از داخل کشور انجام می‌شد. در سال‌های پایانی دهه ۷۰، طراحی، مهندسی، اجرا و ساخت تجهیزات غیراصلی در داخل آغاز شد اما تجهیزات اصلی کماکان از خارج کشور تامین می‌شد.

دهه ۸۰ – تولید تحت لیسانس: با آغاز دهه ۸۰، مپنا با توسعه فعالیت‌های خود و نیز با گسترش تعاملات بین‌المللی، تولید تجهیزات اصلی نیروگاهی را تحت لیسانس شرکت‌های خارجی و از مسیر انتقال فناوری آغاز می‌کند و عمده شرکت‌های تولیدی گروه مپنا در این دوره زمانی و برای تحقق این ماموریت تاسیس می‌شوند. در این دوره کلیه فعالیت‌های طراحی، مهندسی و اجرای نیروگاه در داخل انجام می‌گیرد. در اوایل دهه ۸۰ نیز، حضور در پروژه‌های یوتیلیتی نفت و گاز و پتروشیمی آغاز می‌شود. همچنین در اواسط دهه ۸۰، با فراهم شدن بسترهای قانونی، گروه

مپنا به حیطه سـرمایه‌گذاری مستقیم در احداث نیروگاه وارد می‌شـود. در سـال‌های میانی همین دهه ورود گروه مپنا به صنعت ریلی با فراهم شدن آمادگی‌هـای لازم بـرای تولیـد لوکوموتیو تحت لیسانس شرکت خارجی کلید می‌خورد.

دهـه ۹۰ – صاحب فناوری: اما در دهه سوم از حیـات گروه مپنا، تحولات جدیدی رقم می‌خورد. در تحولی بنیادین، حوزه تحقیق و توسعه در مپنا که فعالیت خود را از اواخر دهه ۸۰ آغاز کرده بود، وسعت بیشتری به خود می‌گیرد و موضوع توسعه و بومی کـردن فناوری‌هـای موردنیـاز به‌صورت مستقل از شـرکت‌های خارجی، ارتقاء محصولات موجود و طراحی محصول جدید برای تنوع‌بخشی به سبد محصولات آغاز می‌شود.

در ایـن مرحلـه، فعالیت‌های نفـت و گاز گروه به حوزه اجـرای واحدهای فرآینـدی و یوتیلیتی پالایشگاه‌های گاز توسعه یافت و با تامین دکل‌های حفاری خشـکی و اجرای عملیات حفاری، مپنا به یکی از شرکت‌های ایرانی فعال در این عرصه بدل شد.

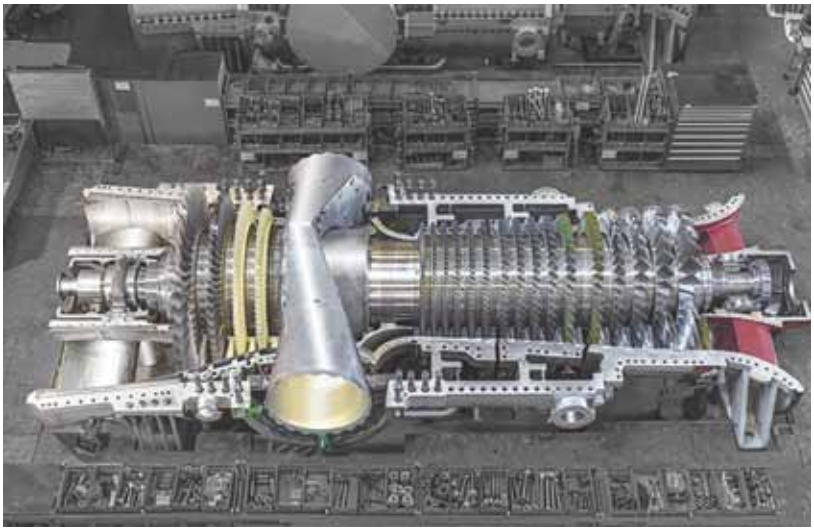
در ایـن خط سـیر تکاملی توجه بـه بین‌المللی شـدن و حضور قوی در سطح بازارهای بین‌المللی در حوزه‌هـای موردنظـر نیز به‌عنوان اسـتراتژی کلیدی دیگر مپنا برای خروج از بحران‌های موجود در نظر گرفته شده است و همچون هر بنگاه تجاری موفـق دیگری، تلاش کرده پس از تامین نیاز بازار داخلی و تلاش برای رونق تولید ملی در راسـتای مسئولیت‌های اجتماعی خود، بازارهای منطقه‌ای و بین‌المللـی را هدف قرار دهـد و با تکیه‌بر تنوع خدمات و محصـولات و نرخ رقابتـی، با ذهنیتی صادرات‌محور عمل کند.

اگرچه شرایط بین‌المللی ناخواسته موجب شده در راهبردهای اصلی چرخش‌هایی را ایجاد نماییم اما مپنا همچنان یک «دستگاه حل مسئله» است که همه ذی‌نفعان را به‌نوعی منتفع می‌نماید. همه ارکان مپنا مجدانه تلاش می‌نمایند که نه‌تنها سهم بازار منطقه‌ای و بین‌المللی را حفظ کنند بلکه آن را افزایـش دهند و با گذر از این روزهای دشـوار قوی‌تر شوند.

گـروه مپنـا در سـال ۱۳۹۷ درآمدهـای ارزی قابل‌توجهی از پروژه‌های بین‌المللی بالاخص پروژه بزرگ نیروگاه رمیله کسب نمود؛ به‌طوری‌که ادامه و تکمیل این پروژه‌ها در امسال و انتفاع در سال‌های آتـی را به‌عنوان منبع درآمد ارزی ماندگار نهادینه خواهد کرد. به‌عبارت‌دیگر توسعه فعالیت‌های گروه مپنـا در عرصـه بین‌الملل که بتوانـد منابع ارزی پایدار برای سال‌های آتی ایجاد نماید به‌عنوان یکی از پایه‌های استراتژی بین‌المللی شدن، هم‌اکنون به بهترین شکل ممکن به بار نشسته است.هوشمندی و چابکی مپنا در پاسخگویی به تغییرات اقتصادی، سیاسی و زیست‌محیطی در شرایط کنونی، اصلی مهم اسـت. محیط راهبردی ناپایدار، ظهور رقبای جدید در عرصه‌های کسـب‌وکار، دیجیتالی شدن فضای صنعتـی و ظهور داده‌های بزرگ و اینترنت اشـیاء، در کنار مخاطرات پایدار اقلیمی خاص ما مانند کمبود آب و پیامدهای اقتصادی و اجتماعی آن، ایجاب می‌کند که گروه مپنا به‌عنوان بنگاهی با مسئولیت اجتماعی، به دنبال راه‌حلی برای تطابق یا حل پیامدهای این روندها باشد و این‌گونه خود را از خطر رکود که در کمین سـازمان‌های بزرگ است برهاند.

بومی‌سـازی واحدهـای کلاس F، توسـعه توربین‌های MGT۷۵ با راندمانی مشـابه کلاس F، تولیـد توربیـن ۴۵ مگاواتی، نیـروگاه موبایل، نیروگاه‌هـای بـادی و خورشـیدی، بومی‌سـازی سـامانه‌های حفاظت بـرق و کنترل، خدمات فنی حفـاری در خشـکی و دریـا، برنامه‌ریـزی برای سـرمایه‌گذاری در صنعت پتروشـیمی، توسعه و تولید تراموا و انـواع لکوموتیوها ازجمله لکوموتیو باری MAP۲۴ همگی بخشی از تلاش‌های گروه مپنا برای حل مسئله در محیط داخلی و منطقه‌ای و پویا ماندن در فضای کسب‌وکار است.

گروه مپنا اکنون نشانی بی‌بدیل در عرصه صنعت و صادرات ملی اسـت که شـهرت آن در آن طرف مرزها کم از داخل کشور نیست. مپنا محیطی پویا برای تجمع نخبگان حوزه‌های مهندسی، اقتصادی و مدیریتی اسـت که با تعهد بـر منافع این گروه، ذی‌نفعان و کشور و با اتخاذ رویکردی دانش‌بنیان، به سمت توسعه علمی، اقتصادی و صنعتی حرکت می‌کند.



مدیرعامل صندوق ضمانت صادرات به بهانه روز ملی صادرات مطرح کرد:

راهبردهای مدرن بازرگانی، شاه‌کلید دور زدن تحریم



افزایش تنوع محصولات صادراتی، جایگزینی تعاملات زمینی به جای استفاده از تبادلات دریایی و تمرکز بر بازارهای همسایه ۳ استراتژی مهم در بخش بازرگانی برای دور زدن تحریم‌هاست که افروز بهرامی، رئیس هیات‌مدیره و مدیرعامل صندوق ضمانت صادرات ایران به آن اشاره می‌کند.

بهرامی درخصوص حمایت از صادرکنندگان به عراق و افغانستان تاکید کرد: نرخ کارمزدها با مصوبه هیات‌وزیران به مقصد عراق و افغانستان پایین‌تر محاسبه خواهد شد. او درخصوص بازارهای اوراسیا هم می‌گوید: برخلاف بازار اروپا که به‌سختی کالاهای ایران را می‌پذیرد، دسترسی به جوامع اتحادیه اوراسیا راحت‌تر خواهد بود. طبق مذاکرات و مکاتبات متعدد انجام‌شده با موسسه همتای روسی یعنی صندوق EXIAR (اگزیار)، موضوع کمک به صدور ضمانت‌نامه متقابل برای تجار دو کشور جهت خرید تجهیزات صادراتی در دستور کار جدی قرار گرفته است.

▣ امسال تحریم‌ها چه بخش‌هایی از صادرات کشور را تحت تأثیر قرار داد؟

اساساً مهم‌ترین جهت‌گیری تحریم‌ها در ایران روی میزان فروش نفت و به تبع آن درآمدهای نفتی، نقل و انتقالات بانکی و نیز فعالیت‌های لجستیک متمرکز شده است. خریداران نفت ایران و همین‌طور بانک‌های بین‌المللی و شرکت‌های حمل‌ونقل طرف همکاری با ایران، همواره از سوی امریکا مورد تهدید قرار می‌گیرند تا مراودات خود با ایران را محدود کنند. بنابراین به نظر می‌رسد مهم‌ترین استراتژی برای کاهش آثار زیان‌بار تحریم را می‌توان در حمایت و توسعه صادرات غیرنفتی، راهکارهای مبادله مالی جایگزین مبادلات بانکی و نیز تمرکز روی تجارت با کشورهای هم‌مرز و بی‌نیاز از انتقال کالا با کشتی جست‌وجو کرد. پرواضح است حصول نتیجه مطلوب در زمینه استراتژی‌های مذکور در سایه استفاده از ظرفیت‌های بخش خصوصی در داخل کشور و همچنین افزایش دیپلماسی قوی در حوزه بین‌الملل با کشورهایی که هم‌پیمان امریکا نیستند، میسر خواهد شد.

▣ راهبردی که سیاست‌گذاران حوزه بازرگانی برای دور زدن تحریم دنبال می‌کنند چیست؟

قبل از هر چیز باید گفت هر چه تنوع محصولات صادراتی ما بیشتر باشد، هم تحریم آنها دشوارتر و هم دورزدن تحریم‌ها ساده‌تر خواهد بود. بر این مبنا باید تلاش کرد با جذب مشتریان صادرکننده جدید و بیش‌ازپیش، از صادرات به کشورها و مقاصد جدید از متنوع‌سازی محصولات و بازارهای صادراتی کشور حمایت شود.

دوم آنکه هرچه ساختار مالی مقصد کالاهای صادراتی کشور، توسعه‌یافته‌تر و منسجم‌تر باشد امکان اعمال قوانین بین‌المللی از جمله تحریم‌های

فراسـرزمینی امریکا در آنها بیشـتر است. بنابراین صادرات سـنتی به کشـورهای همسـایه خصوصاً عراق و افغانستان، تأثیر منفی چندانی از تحریم‌ها نپذیرفتـه و در مقابـل به دلیل افزایـش نرخ ارز، سـودآوری صادرات به این کشـورها بیش‌ازپیش افزایـش یافتـه اسـت؛ به‌نحوی‌کـه طبـق آمـار منتشرشـده توسـط گمرک، صادرات بـه عراق و افغانستان از نظر ارزش صادرات رشد داشته است. این در حالی اسـت که صـادرات ایران به امارات و کره جنوبی که اقتصادهای نسـبتاً توسعه‌یافته‌تری دارنـد، بـه ترتیب با کاهـش ۱۲ و ۴۱ درصدی از لحاظ ارزشی مواجه شده است.

اسـتراتژی مهم دیگر که در شـرایط تحریم و به منظور توسعه و افزایش صادرات می‌توان اتخاذ کرد، توجه بیش‌ازپیش به صادرات به مقصد کشـورهای همسایه است. آمار تجارت ۱۲ ماه منتهی به اسفند سـال ۹۷ کشورمان نشان می‌دهد که از حدود ۴۴ میلیارد و ۳۰۹ میلیون دلار صادراتی که در سـال ۹۷ انجام شـد حدود ۲۴ میلیـارد و ۱۳۲ میلیون دلار به ۱۵ کشـور همسایه انجام شده و این یعنی بیـش از ۵۴ درصد، صادرات کشـورمان به مقصد کشورهای همسایه بوده است. همچنین با توجه به واردات ۱۲ ماه سال گذشته، از مجموع ۴۲ میلیارد و ۶۱۲ میلیون دلار کل واردات کشـور، ۱۱میلیارد و ۵۴۱ میلیون دلار کالا از مبدأ کشورهای همسایه وارد خاک ایران شـده و این به آن معناست که در سـال گذشته ۲۷ درصد واردات ایران از کشورهای همسایه انجام شده است.

▣ اما به نظر می‌رسـد در سـهم‌گیری از بازار کشورهای همسایه چندان موفق نبوده‌ایم!

بله. اگرچه بررسی روند تجارت ایران با ۱۵ کشور همسایه نشانگر روند صعودی صادرات کشورمان در ۱۰ سـاله گذشته جز سال ۱۳۹۲ است، اما واردات ۱۵ کشـور همسایه از ایران حدود ۲۴ میلیارد دلار است که مقایسه این عدد با کل واردات این کشورها

> صندوق ضمانت صادرات ایران به‌عنوان تنها نهاد بیمه اعتبار صادراتی در کشور، نقش مهمی در توسعه صادرات کشور از طریق پوشش ریسک‌های سیاسی و تجاری فعالیت‌های اقتصادی دارد

(۱۲۰۰ میلیارد دلار) نشان می‌دهد که سهم ایران در واردات غیرنفتی ۱۵ کشـور همسایه، نسبت به واردات آنها از جهان فقط ۲ درصد اسـت و این به آن معناست که تجار ایرانی تاکنون نتوانسته‌اند به خوبی از این بازارها استفاده کنند.

▣ در شـرایطی کـه ایـران نمی‌توانـد نفـت بفروشـد، چگونه می‌تـوان ارز موردنیاز برای تامین بودجه را به‌دست آورد؟

با درنظرگرفتن شرایط تحریمی و محدودیت‌های جدی در جابه‌جایی کالا با کشـتی و از سوی دیگر وجود ۱۶ اسـتان مرزی در کشور می‌توان افزایش صادرات به ۱۵ کشـور همسـایه با صدها میلیون نفر جمعیت و مشـترکات سیاسی و فرهنگی را به عنوان راه‌حل توسـعه صـادرات غیرنفتی و به تبع آن توسـعه اقتصاد کشـور و کاهش آثـار زیان‌بار تحریم در شرایط فعلی پیگیری کرد. بر این اساس به نظر می‌رسـد اگرچه امریکا تلاش کرده اسـت تـا حد ممکن با تشـدید تحریم‌های ایران، تجارت خارجـی کشـور را مختل و متوقف کنـد اما قطعاً با هماهنگی ارکان سیاسـت‌گذار در حوزه تجارت و فعالان اقتصادی و اتخاذ اسـتراتژی‌های مناسب و سیاسـت‌های صادراتی کارآمـد می‌توان با وجود محدودیت‌های شـرایط تحریمی، نسبت به توسعه صـادرات کالا و خدمـات اقدام کرد و کشـور را از محدودیت‌هـای ارزی یا تامین نیازهای وارداتی در مقابل صادرات، مصون نگه داشـت و درعین‌حال با ایجاد یک سـاختار منسـجم برای عبور از اقتصاد نفتی و خام‌فروشـی، افزایش ارزش‌افزوده از طریق تکمیل زنجیره ارزش صنایع، افزایش تولید داخلی کالاها به عنـوان جایگزینی واردات و اسـتفاده از این فرصت بـرای انجام برخی اصلاحات اساسـی و بازسـازی‌های زیربنایی اقتصـادی که در صورت فقـدان شـرایط تحریمی به آن توجهی نمی‌شـد، فرصت‌هـای اقتصـادی ویژه‌ای فراهـم کرد که در بلندمدت به نفع اقتصاد و ملت ایران باشد.

▣ صنـدوق ضمانت صـادرات به‌عنـوان یک نهـاد حمایتی در بخش بازرگانی، چه مواردی را بـرای حمایت از صادرکننـدگان پیش‌بینی کرده است؟

یکی از مهم‌ترین راهکارهای حمایت موثر از بخش خصوصی و رونق تولید، ایجاد تقاضا برای تولیدات داخل در بازارهای جهانی از طریق توسعه صادرات است. صندوق ضمانت صادرات ایران به‌عنوان تنها نهاد بیمه اعتبار صادراتی در کشور، نقش مهمی در توسعه صادرات کشور از طریق پوشش ریسک‌های سیاسـی و تجـاری فعالیت‌هـای اقتصـادی دارد. ازاین‌رو، صندوق ضمانت صادرات نیز مانند سـایر دستگاه‌ها و سـازمان‌های حاکمیتی، امسال تلاش کرده با شناخت دغدغه‌های صادرکنندگان و تعامل مداوم، زیرساخت‌های لازم برای تسهیل و حمایت از فعالان اقتصادی را در دستور کار خود قرار دهد.

بر این اسـاس، برنامه‌های سـال ۱۳۹۸ صندوق ضمانت صادرات ایـران در ۴ حوزه تحریک عرضه (تولید کالا و خدمـات)، تحریک تقاضا (خریداران کالا و خدمات)، بهبود فضای کسـب‌وکار و نیز در



راستای راهبرد برنامه توسعه صادرات غیرنفتی وزارت صمت در نظر گرفته شده است. در حوزه برنامه‌های تحریک عرضه (تولید)، تسهیل تامین سرمایه در گردش بنگاه‌های تولیدی صادرات‌گرا، تسهیل واردات مواد اولیه و نهاده‌های تولید برای تولیدات صادرات‌گرا از طریق صدور انواع ضمانت‌نامه‌های موردنیاز ازجمله ضمانت‌نامه‌های گمرکی، پیش‌پرداخت و...، پوشش خرید دین اسناد صادراتی تولیدکنندگان، کمک به اتمام پروژه‌های صادراتی با درصد پیشرفت فیزیکی بالای ۷۰ درصد از طریق تسهیل تامین منابع مالی، کمک به تامین مالی پروژه‌های توسعه‌ای و ایجادی در امر صادرات از طریق بازار سرمایه، جایگزینی برای سیستم بانکی جهت صدور ضمانت‌نامه‌های موردنیاز، همکاری با موسسه‌های اعتبار صادراتی خارجی برای تسهیل جذب سرمایه خارجی در کشور، کمک به عرضه بیشتر کالاهای صادراتی در بورس‌های کالا و انرژی، انعقاد تفاهمنامه با سیستم بانکی (دولتی، تجاری و توسعه‌ای) جهت تسهیل دسترسی صادرکنندگان به تامین مالی صادراتی ارزان، انعقاد تفاهمنامه با معاونت طرح و برنامه وزارت صمت برای تزریق بخشی از منابع در اختیار وزارت صمت به بخش صادرات با تضمین صندوق از جمله مهم‌ترین این برنامه‌هاست.

همچنین در حوزه برنامه‌های تحریک تقاضا (خریداران کالا و خدمات داخلی) می‌توان به برنامه‌های تسهیل امکان خرید اعتباری کالا و خدمات ایرانی برای خریداران خارجی، فرهنگ‌سازی و ترویج بیمه اعتبار، ارائه آموزش‌های لازم استفاده از خدمات بیمه‌ای و تضمینی و سایر ابزارهای جدید صندوق به‌منظور توسعه صادرات امن برای همه تولیدکنندگان صادرات‌محور، صادرکنندگان، تشکل‌های صادراتی و سیستم بانکی، انعقاد تفاهمنامه همکاری با بانک‌ها، اتحادیه‌های صادراتی و... برای همکاری متقابل به‌منظور توسعه تولید صادرات‌گرا و راه‌اندازی دفاتر خارجی صندوق اشاره کرد.

در بخش برنامه‌های صندوق در راستای راهبرد برنامه توسعه صادرات غیرنفتی وزارت صمت، ارائه ۲.۵ میلیارد دلار تسهیلات بیمه‌ای و ضمانت‌نامه صادراتی به صادرکنندگان و نظام بانکی، حمایت و پشتیبانی از صادرات برای ۱۵ کشور هدف صادراتی همسایه، ارائه خدمات ویژه پوشش ریسک‌های سیاسی و تجاری به شرکت‌های صادراتی کوچک و متوسط با همکاری سازمان شهرک‌های صنعتی و صنایع کوچک، توسعه خدمات صندوق برای شرکت‌های صادراتی زیرمجموعه وزارت صمت و سازمان‌های تابعه، توسعه صادرات مناطق آزاد و ویژه اقتصادی با همکاری شورای‌عالی مناطق آزاد، تسهیل تجارت خارجی در شرایط تحریم از طریق پوشش ریسک معاملات تهاتری (نقدی و اعتباری) و ارائه خدمات ویژه پوشش ریسک‌های سیاسی و تجاری به شرکت‌های دانش‌بنیان از طریق صدور بیمه‌نامه و ضمانت‌نامه‌های اعتباری خاص دانش‌بنیان از رویکردهای اساسی صندوق به شمار می‌رود.

■ همواره بین برنامه‌های روی کاغذ و عملیاتی شدن اهداف فاصله وجود داشته و با محقق نشدن بخش درخور توجهی از اهداف مواجه بوده‌ایم. این اهداف چقدر قابل تحقق است؟

البته رسیدن به برنامه‌ها و اهداف تعیین‌شده، چالش‌ها و الزامات قانونی‌ای دارد که در بخش چالش‌ها تعمیم قانون مالیات بر ارزش‌افزوده بر خدمات صندوق که موجب افزایش نرخ تمام‌شده

> با توجه به سهم ۲.۵ درصدی و کوچک ایران از حجم واردات بیش از هزار میلیارد دلاری کشورهای همسایه و با در نظر گرفتن محدودیت‌های ناشی از تحریم‌ها، ناگزیر به توسعه تجارت با ۱۵ کشور همسایه هستیم

صادرات و کاهش رغبت صادرکننده به استفاده از خدمات صندوق می‌شود و بازنگری نکردن در قانون چگونگی اداره صندوق در ۲۰ سال اخیر با توجه به تحولات داخلی و خارجی، ازجمله محدودیت اختیار نرخ‌گذاری که هنوز بر عهده هیات‌وزیران قرار دارد، موجب کند شدن تصمیم‌سازی‌های تسهیل صادرات خواهد شد. همچنین عدم‌کفایت سرمایه در مقایسه با همتایان در کشورهای رقیب صادراتی، عدم فرهنگ‌سازی مناسب برای صادرات به شکل حرفه‌ای و استفاده از ابزارهای بیمه‌ای، فعالیت ضعیف صندوق توسعه ملی برای تامین مالی صادرات و تکلیف به واریز سود ویژه به دولت را که سبب بی‌اثر شدن دریافتی‌های اندک سرمایه‌ای از دولت می‌شود نیز می‌توان از دیگر چالش‌های صندوق به حساب آورد.

■ سازمان توسعه تجارت برای تحقق اهداف توسعه صادرات چقدر با صندوق ضمانت صادرات ایران همکاری داشته است؟

قطعا سازمان توسعه تجارت ایران به‌عنوان نهاد متولی تجارت خارجی کشور، نقش تعیین‌کننده‌ای در ایجاد هماهنگی همه نهادها و سازمان‌های درگیر در مقوله صادرات ازجمله گمرک، اتاق بازرگانی، بانک توسعه صادرات و صندوق ضمانت صادرات ایران دارد و این همکاری برای تبیین گسترش صادرات از طریق اعطای یارانه حق بیمه پوشش ریسک خریداران خارجی، اطمینان‌بخشی به صادرکنندگان برای توسعه صادرات پایدار و حضور در بازارهای نوظهور و کمک به جذب سرمایه‌گذاری مستقیم به صورت گسترده و خاص از سوی صندوق ضمانت صادرات ایران همراه و همگام با سیاست‌های صادراتی کشور انجام می‌شود.

با توجه به سهم ۲.۵ درصدی و کوچک ایران از حجم واردات بیش از هزار میلیارد دلاری کشورهای همسایه و با در نظر گرفتن محدودیت‌های ناشی از تحریم‌ها، ناگزیر به توسعه تجارت با ۱۵ کشور همسایه هستیم.

یکی از استراتژی‌های مهم وزارت صنعت، معدن و تجارت همکاری با ۱۵ کشور همسایه است و عراق و افغانستان دو کشور همسایه هستند که در فاز اول سعی می‌کنیم حجم و میزان صادرات خود را به آنها افزایش دهیم؛ برای همین از صادرکنندگان به این دو کشور حمایت‌های بیشتری به عمل می‌آید.

از طرف دیگر یکی از برنامه‌های راهبردی صندوق، تاسیس دفاتر نمایندگی در برخی بازارهای هدف و مهم صادراتی در کشورهای همسایه است که این مهم با بررسی افتتاح دفتر نمایندگی در دو بخش عرب‌نشین و اقلیم کردستان کشور عراق آغاز شده تا با معرفی خدمات و فعالیت‌های صندوق به خریداران عراقی و تسهیل فرآیند اعتبارسنجی تجار و خریداران کالا و خدمات در آن کشور، ظرفیت موثر در جهت خرید اعتباری کالا و خدمات ایرانی با ابزارهای لازم و استفاده از مکانیسم اعتبارسنجی فراهم شود.

از طرفی به‌منظور حمایت از صادرکننده‌ها، نرخ کارمزدها نیز با مصوبه هیات‌وزیران به مقصد عراق و افغانستان پایین‌تر محاسبه خواهد شد و باوجوداینکه ریسک تجاری در این دو کشور عدد ۷ است ولی ما بازهم با این دو کشور مثل کشورهایی با ریسک ۲ برخورد می‌کنیم.

از سویی صدور انواع ضمانت‌نامه‌های مبتنی بر قرارداد (شرکت در مناقصه، حسن اجرای تعهدات و پیش‌پرداخت) از سوی صندوق ضمانت صادرات



ایران به‌عنوان جانشین سیستم بانکی و استفاده از ظرفیت وزارت امور خارجه و سفارت جمهوری اسلامی ایران در کشورهای هدف برای تایید اسناد و ابلاغ ضمانت‌نامه‌ها به کارفرمایان خارجی خصوصاً در بازار کشور افغانستان ازجمله برنامه‌های مهم و حائز اهمیت صندوق بوده است.

همچنین تعامل سازنده و موثر با موسسات بیمه اعتبار صادراتی کشورهای همسایه مانند عمان، روسیه و هند، برای صدور ضمانت‌نامه متقابل و پوشش مطالبات صادرکنندگان ایرانی در شیوه تهاتر نیز از دیگر برنامه‌های تحقق منویات مقام عالی وزارت است که صندوق با جدیت آنها را دنبال می‌کند.

■ تسهیلات صندوق برای حضور شرکت‌های ایرانی در مناقصات سوریه چیست؟

با توجه به اینکه برخی صادرکنندگان خدمات فنی و مهندسی، به دلیل تحریم‌های بانکی قادر به دریافت ضمانت‌نامه‌های بانکی نبودند، صندوق ضمانت صادرات در این زمینه ورود کرد تا در کنار سیستم بانکی ضمانت‌نامه‌های لازم را صادر کند.

شرط صدور این ضمانت‌نامه‌ها، پذیرش آن از طرف کشورهای مقصد است که در این زمینه با رایزنی‌هایی که انجام می‌شود تلاش می‌کنیم تفاهمنامه‌هایی را به امضا برسانیم تا ضمانت‌نامه‌های صندوق ضمانت صادرات جایگزین ضمانت‌نامه‌های بانکی شود. درحال‌حاضر صندوق ضمانت صادرات ایران با اخذ مجوزهای قانونی، انواع ضمانت‌نامه‌های مبتنی بر قرارداد را با استفاده از ظرفیت آیین‌نامه اجرایی حمایت از خدمات فنی و مهندسی (دو درصد نقد و ۹۸ درصد سفته) به‌صورت مستقیم به ذی‌نفعی کارفرمایان خارجی یا متقابل برای بانک‌های داخلی و خارجی در دستور کار خود قرار داده و تاکنون حدود ۴۰ میلیون دلار از این نوع ضمانت‌نامه‌ها را صادر کرده یا در دست اقدام دارد.

> صندوق ضمانت صادرات در شش‌ماهه اول امسال ۵۰۰ میلیون دلار پوشش بیمه اعتبار صادراتی میان‌مدت و بلندمدت داشته که نسبت به مدت مشابه سال گذشته رشد دو هزار و ۵۳۲ درصدی داشته است

البته استفاده از ظرفیت خطوط اعتبارات خریدار و اعتبارات فروشنده با ورود صندوق به مقوله پوشش ریسک‌های موجود در سنوات قبل و در شرایط فعلی برای ارائه تضامین لازمه به بانک‌های عامل تامین‌کننده مالی داخلی در قالب ضمانت‌نامه اعتبار خریدار، بیمه‌نامه خرید دین اسناد صادراتی و صدور انواع ضمانت‌نامه‌های اعتباری در دستور کار جدی صندوق قرار دارد.صندوق ضمانت صادرات در شش‌ماهه اول امسال ۵۰۰ میلیون دلار پوشش بیمه اعتبار صادراتی میان‌مدت و بلندمدت داشته که نسبت به مدت مشابه سال گذشته رشد دو هزار و ۵۳۲ درصدی داشته است.

همچنین با ۵۱۴ میلیون دلار پوشش بیمه اعتبار صادراتی کوتاه‌مدت نسبت به مدت مشابه سال گذشته رشد ۲۵درصدی را نشان می‌دهد و در نهایت کل پوشش ریسک صادرات از سوی صندوق با رقم هزار و ۱۸۷ میلیون دلار نسبت به مدت مشابه سال قبل رشد ۷۲ درصدی داشته است. این آمار و ارقام نشان می‌دهد در شرایط سخت موجود کشور صندوق تلاش کرده تا چتر حمایتی خود را برای تسهیل اقدامات و برنامه‌های فعالان اقتصادی گسترش دهد.

■ آیا صندوق ضمانت صادرات برای شرکت‌های ایرانی جهت حضور در بازار بزرگ اوراسیا تسهیلاتی در نظر گرفته است؟

براساس آمارهای اعلامی کشورهای اتحادیه اوراسیا سالانه ۴۰۰ میلیارد دلار کالا وارد می‌کنند؛ درحالی‌که هم‌اکنون ایران کمتر از دو درصد از حجم ۴۰۰ میلیارد دلاری سهم دارد و اگر بتواند سهم خود را از واردات اوراسیا به ۱۰درصد افزایش دهد، به معنای صادرات سالانه ۴۰ میلیارد دلار کالای غیرنفتی است. نکته مهم آنکه برخلاف بازار اروپا که به‌سختی کالاهای ایران را می‌پذیرد، با توجه به اینکه جوامع اتحادیه اوراسیا اشتراکات فرهنگی-اجتماعی فراوانی با ایران دارند، بنابراین دسترسی ایران به بازارهای این منطقه راحت‌تر خواهد بود. درحال‌حاضر برای تمامی کشورهای این منطقه پوشش‌های صندوق در بخش اعتبارات کوتاه، میان و بلندمدت برقرار است و ارائه پوشش به چندین پروژه بزرگ خصوصاً در کشور ارمنستان، شاهد بر این مدعاست.

همچنین طبق مذاکرات و مکاتبات متعدد انجام‌شده با موسسه همتای روسی صندوق EXIAR (اگزیار)، موضوع کمک به صدور ضمانت‌نامه متقابل برای تجار دو کشور جهت خرید تجهیزات صادراتی در دستور کار جدی قرار گرفته که امیدواریم با توجه به پیوستن ایران به اتحادیه اقتصادی اوراسیا، امکان تعمیق روابط تجاری فراهم شود. ضمنا به‌منظور حضور پیمانکاران ایرانی برای اجرای طرح‌های خدمات فنی و مهندسی به‌ویژه کشور قزاقستان، ضمانت‌نامه‌های مبتنی بر قرارداد و ارائه پوشش‌های بیمه‌ای لازم به صادرکنندگان ایرانی ارائه شده است.

منبع: روابط عمومی سازمان توسعه تجارت

مدیرعامل ایمپاسکو در گفت‌وگوی اختصاصی با صمت:

طرح‌های پرخطری که بخش خصوصی تمایلی به آن ندارد را انجام می‌دهیم



شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران (ایمپاسکو) یکی از شرکت‌های اصلی زیرمجموعه سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران (ایمیدرو) است. ایمپاسکو با در اختیار داشتن بدنه مدیریتی و کارشناسی گسترده، سیاست‌گذاری و هدایت معادن فلزی و غیرفلزی کشور را در اختیار دارد.

شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران در زمینه تولید کک متالورژی، زغال‌سنگ، طلا، فروکروم، نفلین سینیت، فسفات، آهک، پتاس، تیتانیوم و سرب و روی نقش بسزایی را در تولید ملی ایفا می‌نماید. وجیه‌الله جعفری، مدیرعامل ایمپاسکو در گفت‌وگوی تخصصی با صمت در ارتباط با مهم‌ترین چالش‌ها و مشکلات شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران در ۶ ماه دوم سال ۹۸ سخن می‌گوید که در ادامه می‌خوانیم.

■ توسعه مواد معدنی و محصولات معدنی می‌تواند قدرت ایران را برای صادرات افزایش دهد جایگاه صادرات در چشم‌انداز ایمپاسکو ۱۴۰۴ چیست؟

چشم‌انداز شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران تا سال ۱۴۰۴ را تبدیل‌شدن به یک شرکت معدنی مرجع و نوآور در حوزه اکتشاف و توسعه مواد و محصولات معدنی در کشور است. نقطه



شروع کار ما، بهره‌برداری از معادن نیست بلکه اکتشافات معدنی است چراکه تا اکتشافی در کار نباشد، بهره‌برداری هم محقق نمی‌شود و اگر بخش خصوصی حاضر به فعالیت و مشارکت در مسائل اکتشاف باشد، آماده‌ایم حضور خود را کمرنگ کرده و مسئولیت اجرایی را به آن واگذار کنیم. ما معتقدیم بخش دولتی باید در کنار بخش خصوصی باشد و نظارت عالیه را هم بر عهده داشته باشد. در توسعه واحدهای معدنی، هزینه نمی‌کنیم و سرمایه‌گذاری را به بخش خصوصی واگذار می‌کنیم و نهایتاً از انتفاع فعالیت‌های معدنی، حق‌السهم دریافت می‌کنیم.

▣ توسعه حفاری و استحصال عناصر معدنی، پیش‌زمینه توسعه صادرات است. مهم‌ترین برنامه‌های ایمپاسکو برای شش ماه دوم سال ۹۸ چیست؟

۸۰.۵۰۰ متر حفاری و ۳۲.۵۰۰ مترمربع پی‌جویی و شناسایی پهنه‌ها، استحصال عناصر کمیاب و مواد معدنی ارزشمند از باطله‌های فسفات فراوری باطله‌های سنگ‌آهن فلات مرکزی، برگزاری فراخوان‌های جذب سرمایه‌گذار جهت راهبری مجتمع‌های سنگ‌آهک پیربکران، زغال‌سنگ گلندرود و آنتیموان سفیدابه، تولید شمش طلای هیرد تارگت ۳، طلای خونیک، طلای کهدلان، مس جانجا A۲، سرب و روی خانه سرمه، باطله فسفات، کربن اکتیو، بلوک ۲ کوچکعلی شمالی، مجتمع پتاس طرح‌های سنگ‌آهن چاه باشه، سرب و روی گردنه شیر، تیتانیوم کهنوج و پترولیوم کک، استحصال عناصر کمیاب و مواد معدنی ارزشمند از باطله‌های فسفات و فراوری باطله‌های سنگ‌آهن فلات مرکزی ازجمله برنامه‌های ایمپاسکو در سال ۹۸ است.

▣ درباره بزرگ‌ترین برنامه اجرایی شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران که توانسته روند فعالیت در معدن و صنایع معدنی را تسهیل کند توضیح دهید

ازآنجاکه وظایف ایمیدرو، طبق قانون سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی، توسعه معدن و صنایع معدنی در کشور، اجرای طرح‌های معدن و صنایع معدنی و واگذاری به بخش خصوصی، اجرای طرح‌ها در مناطق کمتر توسعه‌یافته و انجام طرح‌های با فناوری بالا و طرح‌های پرخطر که بخش خصوصی تمایلی به انجام آنها ندارد است این شرکت اجرای وظایف مربوطه را بر عهده دارد.

در سال‌های ۹۲ تا ۹۷، شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران واگذاری تعداد ۵ مجتمع و ۶ طرح از برنامه واگذاری ۷ مجتمع و ۱۲ طرح به بخش خصوصی را اجرایی کرد.

> در سال‌های ۹۲ تا ۹۷، شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران واگذاری تعداد ۵ مجتمع و ۶ طرح از برنامه واگذاری ۷ مجتمع و ۱۲ طرح به بخش خصوصی را اجرایی کرد

با اجرایی نمودن سیاست واگذاری و برون‌سپاری مدیریت و راهبری مجتمع‌ها به بخش خصوصی تعداد نیروی انسانی شاغل در شرکت تهیه و تولید مواد معدنی ایران طی سال‌های ۹۵ و ۹۶ کاهش یافته و این موضوع باعث انتقال اشتغال از بخش دولتی به خصوصی شده است. اجرای سیاست واگذاری به گونه‌ای بوده که ضمن افزایش شغل، اشتغال از بخش دولتی به خصوصی منتقل شده است.

همچنین اجرای سیاست واگذاری در مجتمع‌های فسفات اسفوردی، نفلین سینیت کلیبر، فروکروم جغتای، پتاس خور و بیابانک و سرب نخلک منجر به افزایش تولید نیز شده است.

▣ توسعه اکتشاف یکی از مهم‌ترین عوامل توسعه صادرات است، در پایش‌های صورت گرفته توسط ایمپاسکو مهم‌ترین چالش‌ها و مشکلات اکتشاف ایران برای گسترش صادرات چیست؟

در بخش اکتشاف تامین تجهیزات حفاری یکی از موضوعاتی است که به دلیل تغییر در نرخ ارز به شدت روی خرید قطعات اثرگذار بوده و منجر به افزایش نرخ واحد حفاری می‌شود. قدیمی بودن ماشین‌آلات حفاری از دیگر موضوعات مهمی است که بر بهره‌وری، تاثیر مستقیم داد.

▣ یکی از بهترین راهکارها برای صادرات افزایش تولید است و افزایش تولید با توانمندی معادن کوچک امکان‌پذیر است، آیا ایمپاسکو در زمینه معادن کوچک برنامه‌ای دارد؟

ارائه خدمات مشاوره مالی، بازرگانی طرح احیا، فعال‌سازی و توسعه معادن کوچک‌مقیاس در زمینه‌های ایجاد زیرساخت‌های لازم برای مجموعه معادن کوچک، آموزش نیروی کار بومی، رفع موانع اداری به کمک وزارت صمت و شورای‌عالی معادن، تامین سرمایه لازم از طریق صندوق بیمه فعالیت‌های معدنی و بانک‌ها، مشارکت با سرمایه‌گذارانی که تاکنون در ارتباط با این طرح اعلام آمادگی نموده‌اند، تامین نیازهای پژوهشی از طریق مراکز پژوهشی و دانشگاه‌ها از جمله مهم‌ترین این برنامه‌هاست. روش‌های جدید تامین مالی با استفاده از مزایای بازار بورس و تامین مالی جمعی نیز در دست بررسی برای امکان جهت‌دهی به نقدینگی موجود در بازار و هدایت آن در بسته‌های سرمایه‌گذاری فرصت‌های موجود در فعال‌سازی معادن کوچک‌مقیاس است.





تحلیلی بر مشکلات و چالش‌های بیمه‌ای در تجارت کشور از نگاه فعالان اقتصادی

صدای بی‌صدای بیمه در صادرات

نقش بیمه و بیمه‌گذار در تجارت همه دنیا به قدری مهم و اثرگذار است که کشورهای پیشرفته این بخش را به عنوان بخش جدایی‌ناپذیر تجارت خود دارند.

ایران نیز تا زمانی که دچار تحریم‌های گاه و بی‌گاه و باربط و بی‌ربط امریکا نشده بود با بیمه در فضای کسب‌وکار تجاری مشکلی نداشت اما از وقتی که محدودیت و تهدیدها برسرش آوار شد، صدای بیمه از رمق افتاد و صادرکنندگان با چالش‌های متعددی روبه‌رو شدند. صدایی که باید بلند باشد اما بی‌صداست و آنطور که باید و شاید در تجارت خودنمایی نمی‌کند. برخی معتقدند باید اطلاع‌رسانی و فرهنگ‌سازی بیشتری در این بخش انجام شود و برخی دیگر هم می‌گویند در شرایط خاص کنونی نیازمند قوانین و راهکارهای جدیدی هستیم که اتفاق‌های غیرقابل پیش‌بینی را پوشش دهد.

اطلاع‌رسانی‌ها بیشتر شود

رئیس کمیسیون انرژی اتاق بازرگانی تهران با بیان اینکه دو عرصه بیمه یعنی ملی و بین‌المللی داریم، اظهار کرد: در بخش بیمه ملی متاسفانه هنوز آگاهی‌های لازم برای مردم به‌وجود نیامده این در حالی است که شرکت‌های بیمه‌ای خصوصی و دولتی متنوعی داریم؛ اما هنوز مردم درباره فرآیند بیمه پرسش‌های بسیاری دارند و نمی‌توانند به درستی بیمه مورد نظر خود را انتخاب کنند.

رضا پدیدار در گفت‌وگو با صمت تصریح کرد: بیمه بین‌المللی مربوط به کسب‌وکارها و تجارت و ارتباطات اقتصادی است. بعد از ۱۳ آبان ۹۷ (۴نوامبر ۲۰۱۸) که تحریم‌های صنعت نفت ما ایجاد شد، روی دیگر فعالیت‌هایی که در خدمت نفت و انرژی بودند سایه انداخت. این امر باعث شد که پیش‌بینی‌های لازم را هوشمندانه انجام ندهیم و به همین دلیل محموله‌های ما در این فرآیند تحریم کشورهای بزرگ و توسعه یافته علیه اقتصاد ملی ما باعث شد آسیب ببینیم.

وی ادامه داد: براساس این آسیب‌دیدگی بیمه‌های واسطه‌ای در فرآیند اقتصادی بروز پیدا کرد که این نوع بیمه‌ها هم هزینه‌های اضافی تحمیل می‌کنند و هم اینکه در بخش اثربخشی آنها، به دلیل پروتکل‌هایی که در قراردادها وجود دارد موجب ضرر و خسارت فعالان اقتصادی ما می‌شود.

رئیس کمیسیون انرژی اتاق بازرگانی تهران افزود: بخشی از این ضرر و زیان را با همگرایی و تعامل با کشورهای همسایه حل می‌کردیم اما بخش دیگر اطلاع‌رسانی بود که به نظر می‌رسد اطلاع‌رسانی تغییرات بیمه‌ای به سود تاجران یا مجموعه فعالان اقتصادی که در جریان توسعه تجارت کار می‌کنند باید به کار گرفته شود.

وی تاکید کرد: واردات که به شدت محدود شده است و صادرات نیز باوجود هدف‌گذاری‌ها نیازمند کمک‌رسانی و حمایت دولت بوده و هست. ضمن اینکه دولت با کمک دیگر نهادهای مسئول در خدمات بیمه‌ای روان‌سازی لازم را در این بخش انجام نداده‌اند.

پدیدار با اشاره به عملکرد صندوق ضمانت صادرات ایران گفت: این صندوق به رسالت خود عمل می‌کند اما انتظار ما این است که قبل از اینکه اتفاقی رخ دهد باید اطلاع‌رسانی می‌کرد و فعال اقتصادی را در یک مسیر درست هدایت می‌کرد. ما متاسفانه دچار وقفه هستیم و این وقفه‌ها باعث شده است که فعالان اقتصادی به هدف‌گذاری‌های خود نرسند.

این عضو هیات نمایندگان اتاق بازرگانی تهران تاکید کرد: همه سازمان‌هایی که در فرآیند توسعه اقتصادی وجود دارند با دیرکرد و وقفه روبه‌رو هستند. این در حالی است که کشورهای توسعه یافته و حتی کشورهای اوراسیا و آسیای میانه





خودشان را با مدل‌های روز تطبیق داده‌اند و جلوجلو اطلاع‌رسانی می‌کنند. کدام یک از شرکت‌های بیمه‌ای ما چنین کاری می‌کنند و فرآیند اجرای عملیاتی را برای فعال اقتصادی روشن می‌کند که به عنوان نمونه بهتر است از این راه‌ها استفاده کنید و.... یا اینکه کدام یک از آنها نشست تخصصی برگزار کردند و کارشناسان را برای راهنمایی فرستاده‌اند؟ متاسفانه همه پشت میز نشسته‌اند تا فرد نیازمند به دفترشان تعظیم کنند!

وی گفت: نماینده‌های بیمه هم اختیارات لازم را در توسعه تجارت ندارند.

یک کتابچه دارند و جلوی شما می‌گذارند و می‌گویند همین است؛ که متاسفانه هیچ کارآمدی هم ندارد. همیشه این انتقاد را داشته‌ام که نهادها و سازمان‌هایی مسئول که وظیفه آزادسازی و روان‌سازی اقتصادی را دارند به مسئولیت‌های خود نپرداختند.

نیاز به قوانین جدید

همچنین رئیس اتاق بازرگانی بیرجند با تاکید براینکه درحال‌حاضر صادرکنندگان در شرایط نامساعدی در فضای بین‌المللی فعالیت می‌کنند، اظهار کرد: ما انتظار داریم که شرکت‌های بیمه‌ای در شرایط تحریم و تهدید بیشتر به مدد صادرکنندگان بیایند.محسن احتشام به گفت: حقیقت این است که بسیاری از شرکت‌های بین‌المللی بزرگ در بخش حمل‌نقل مانند قبل به ایران خدمات ارائه نمی‌دهند و این ضعفی است که دچار آن شده‌ایم. هرچند شرکت‌های بیمه داخلی در حال پوشش‌دهی این ضعف هستند و در بخش‌های گوناگون سعی می‌کنند در کنار تولیدکننده و صادرکننده باشند.

وی ادامه داد: گاهی اتفاقاتی رخ می‌دهد که ضررهای پنهان نامید، می‌شود و اتفاق‌های پیش‌بینی نشده هستند و توقع داریم که دولت این موارد را ببینند و پوشش بیمه‌ای داشته باشد. به‌عنوان نمونه در نقل‌وانتقال پول با سختی بسیار روبه‌رو هستیم و بسیاری از صادرکنندگان خسارت دیده‌اند چراکه دزدی اینترنتی از آنها شده است.

این صادرکننده ممتاز کشور تصریح کرد: در این شرایط می‌خواهیم که در شرایط غیرقابل پیش‌بینی و تحریم‌های اینچنینی به کمک صادرکنندگان بیایند.

ضمن اینکه عملکرد صندوق ضمانت صادرات خوب است و نهایت همکاری را با فعالان اقتصادی داشته و دارد و هیچ گلایه‌ای از آنها وجود ندارد اما در فضای کنونی نیاز است که ریسک‌های غیرقابل پیش‌بینی پوشش داده شود و صندوق ضمانت صادرات به اقتضای وضعیت موجود، حمایت‌های جدیدی را وضع کند.

احتشام گفت: ضمانتنامه‌ها و بیمه‌نامه‌های صندوق برای شرایط عادی است اما در این شرایط کنونی که حساس و با محدودیت و تهدید روبه‌رو است، نیاز به قوانین جدید داریم تا به صادرکننده کمک کنیم.



فولاد خوزستان نشان عقاب طلایی صادرات را دریافت کرد

شرکت فولاد خوزستان در اجلاس توسعه صادرات ایران (iran exportex) که صبح روز یکشنبه ۲۶ آبان ماه ۹۸ در سالن همایش‌های صداوسیما برگزار شد، نشـان عقاب طلایی مدیریت موفق در تجارت صنعت فولاد و صنایع وابسـته را به خود اختصاص داد.

در این رویـداد که بزرگ‌ترین اجلاس مشـترک سـرآمدان تولید و صادرات ایران به شمار می‌رود در حضور جمع زیادی از مقامات و مدیران شرکت‌های دولتی و خصوصی از شرکت فولاد خوزستان در سه زمینه کاری تقدیر شد.

بر این اسـاس، نشان عقاب طلایی مدیریت موفق در تجارت صنعـت فولاد و صنایع وابسـته به علی محمدی مدیرعامل شـرکت فولاد خوزسـتان تعلق گرفـت؛ همچنین اسـتاندارد و جایـزه بین‌المللی (MLL-BEST PRODUCT EXPORT AWARDS ۲۰۱۹) تولیـد برتریـن محصـول منطبق با شاخص‌های بازار جهانی صادرات و نشان



ملی برترین توان علمی و رقابتی در تولید و کیفیت صنایـع فولاد، دو عنوان دیگـری بودند که با تلاش کارکنان فولاد خوزستان به کلکسیون افتخارات این شرکت اضافه شد.

در بخـش دیگـری از ایـن اجـلاس، نمایندگان برندهای مختلف صنعت کشـور با حضور در کارگاه «آموزش صادرات و توسعه بازارهای هدف» وضعیت بازارهای صادراتی و بهترین راهکارها برای پیشـبرد این امر مهم در شرایط سخت کنونی را موردبررسی قرار دادند.

گفتنی است سخنرانی برخی از مقامات و مدیران بخش دولتی و خصوصی و مدیران اتاق‌های بازرگانی کشورهای روسیه، افغانستان، ترکیه، عمان و هند در ایران، پایان‌بخش اجلاس توسعه صادرات بود.

استاندارد ملی شمش فولادی تختال به تصویب رسید

هشـتاد و یکمین جلسـه کمیته ملی فلزشناسی سـازمان اسـتاندارد ایران با هدف بهبـود کیفیت شمش‌های فولادی تختال (اسلب) و افزایش سطح کنترل نظارت بر بازار عرضه و تقاضا انجام شد.

ایـن جلسـه با دبیری شـرکت فولاد خوزسـتان و با حضـور نماینده‌های سـازمان ملی اسـتاندارد ایران، اداره کل اسـتاندارد خوزسـتان، شرکت‌های فولاد مبارکه، فولاد اکسـین، فولاد هرمزگان، نورد لوله اهواز، انجمن حمایـت از تولیدکنندگان فولاد کشـور، TC۱۷ و جمعـی از متخصصان و ذینفعان و همچنین مسـئولان شرکت فولاد خوزستان انجام شد.

این نشست روز دوشنبه ۲۰ آبان ماه ۹۸ در سالن کنفرانس تالار طوبی ۲ واقع در فرهنگسـرای فولاد خوزستان برگزار شد.

محمود اکابر نماینده مدیرعامل فولاد خوزسـتان در نظـام مدیریت یکپارچه اظهار داشـت: از ابتدای تابسـتان سـال ۹۸ با مجوزی که از سـازمان ملی استاندارد ایران به شرکت فولاد خوزستان داده شد، تدوین اولین اسـتاندارد ملی اسـلب آغاز شد و طی جلسات پیاپی که با متخصصان صنعت فولاد کشور برگزار گردید، متن تهیه‌شـده، مورد بحث و بررسی و توافق قرار گرفت.

وی افزود: در نتیجه روز دوشـنبه ۲۰ آبان ماه ۹۸ برای نخسـتین بار، استاندارد تختال فولادی کربنی و کم‌آلیاژ تولید شده به روش ریخته‌گری پیوسته با ویژگی‌ها و روش‌های آزمون به تصویب نهایی رسید و برای انتشار در اختیار سازمان ملی استاندارد ایران قرار گرفت. این گزارش حاکی اسـت، این استاندارد هیچ‌گونه مرجع و معادل خارجی نداشته و کاملاً بر اسـاس دانش و تجارب فنی متخصصان شرکت‌های فولاد خوزسـتان و دیگر شرکت‌های فولادی تدوین شده است.

گفتنی اسـت اسـتاندارد یادشـده به عنوان یک استاندارد ملی و به صورت اختیاری از سوی سازمان ملی اسـتاندارد منتشر خواهد شـد و طبق ضوابط آن سـازمان، شـرکت‌ها پس از ارزیابـی با اخذ این استاندارد به صورت تشـویقی از مزایای داشتن آن در مراودات تجاری بهره‌مند می‌شوند.



دستاوردهای شرکت فولاد خوزستان در بازار سرمایه ارائه شد

مهم‌ترین دستاوردهای شرکت فولاد خوزستان در بازار سرمایه کشور به عنوان یکی از چهل شرکت برتر بورس در یازدهمین نمایشگاه معرفی فرصت‌های سرمایه‌گذاری کشور و ششمین نمایشگاه بین‌المللی بورس، بانک، بیمه و خصوصی‌سازی کیش اینوکس ۲۰۱۹ ارائه شد.

یازدهمین نمایشگاه معرفی فرصت‌های سرمایه‌گذاری کشور و ششمین نمایشگاه بین‌المللی بورس، بانک، بیمه و خصوصی‌سازی KishINVEX۲۰۱۹ با مشارکت ۳۰۰ شرکت داخلی و خارجی و با برگزاری نشست‌های تخصصی و همایش‌های جانبی از ۲۷ لغایت ۳۰ آبان ماه ۹۸ در محل نمایشگاه بین‌المللی جزیره کیش برگزار شد.

این رویداد با هدف رونق تولید، معرفی فرصت‌های سرمایه‌گذاری در کشور و افزایش شناخت نسبت به قابلیت‌ها و ظرفیت‌های عظیم بازار پول و سرمایه و هم‌افزایی دست‌اندرکاران اقتصادی در تقویت توان اقتصادی کشور برپا شد.

سازمان ایمیدرو، شرکت فولاد خوزستان، شرکت فولاد مبارکه، ذوب‌آهن اصفهان، گروه مالی ملت، تامین سرمایه امید، تامین سرمایه بانک مسکن، هلدینگ خلیج فارس، بانک شهر، بانک رفاه کارگران، شرکت صنعتی و معدنی چادرملو، شرکت سنگ‌آهن گوهر زمین، شرکت ملی مس ایران، شرکت بیمه مرکزی، بیمه پاسارگاد، بیمه پارسیان، بیمه آسیا و دیگر سازمان‌ها و شرکت‌های فعال این حوزه در نمایشگاه Kish Invex ۲۰۱۹ حضور داشتند.





غرفه شرکت فولاد خوزستان طی چهار روز برگزاری نمایشگاه، پذیرای سیل علاقه‌مندانی بود که در پی دریافت جزئیاتی از موفقیت‌های اخیر این بنگاه مهم صنعت فولاد در بورس بودند. در مدت برگزاری نمایشگاه بورس، بانک، بیمه و خصوصی‌سازی، تنی چند از مسئولان فولاد خوزستان برای پاسخگویی به سوالات و درخواست‌های دیدارکنندگان، فعالان و علاقه‌مندان بازار سرمایه، در محل غرفه شکیل و جذاب شرکت حضور داشتند.

گفتنی است در ششمین نمایشگاه بورس، بانک، بیمه و خصوصی‌سازی؛ شرکت فولاد خوزستان به عنوان یکی از شرکت‌های بزرگ صنعتی کشور در کنار ۳۰۰ شرکت داخلی و خارجی و نیز ارکان بازار سرمایه از جمله کارگزاری‌ها، شرکت‌های تامین سرمایه، شرکت‌های مشاور سرمایه‌گذاری، موسسات اعتباری، شرکت‌های خدمات بازار سرمایه و بانک‌ها، بیمه‌ها و شرکت‌هایی که در بورس پذیرفته شده‌اند حضوری فعال و چشمگیر داشت.

در روز پایانی یازدهمین نمایشگاه معرفی فرصت‌های سرمایه‌گذاری کشور و ششمین نمایشگاه بورس، بانک، بیمه و خصوصی‌سازی با حضور آریا حمیدیان رئیس ستاد برگزاری نمایشگاه و مدیرعامل شرکت بهاران تدبیر کیش در غرفه شرکت فولاد خوزستان، با اهدای تندیسی از حضور و دستاوردهای این شرکت تقدیر و تشکر به عمل آمد.



معاون فناوری و توسعه شرکت فولاد هرمزگان در گفت‌وگو با صمت مطرح کرد:

برگزاری نخستین کنفرانس تخصصی ریخته‌گری مداوم فولاد توسط شرکت فولاد هرمزگان

شرکت فولاد هرمزگان برای نخستین بار در کشور، کنفرانس تخصصی ریخته‌گری مداوم فولاد را در نیمه دوم سال ۹۸ در شهر بندرعباس برگزار خواهد کرد.

این کنفرانس چه اهدافی را دنبال می‌کند و چه فوایدی به حال صنعت فولاد کشور خواهد داشت؟

برای یافتن پاسخ سوالات خود با معاون فناوری و توسعه فولاد هرمزگان به گفت‌وگو نشستیم. علیرضا کاظمی در معرفی و بیان اهمیت این کنفرانس اظهار کرد: ریخته‌گری مداوم یکی از فناوری‌های مهم در صنعت فولاد است. ازآنجاکه دانش ریخته‌گری در جهان دائماً در حال تکمیل و به‌روزرسانی است باید در ارتباط با این موضوع، ارزیابی مداومی از وضعیت صنعت کشور انجام شود. در این بررسی و ارزیابی توجه به نکاتی نظیر فناوری، دانش فنی موردنیاز، راه‌های حل مشکلات و نوآوری، میزان سرمایه‌گذاری، مسائل زیست‌محیطی و قابلیت‌های موجود در وضعیت فعلی صنعت کشور از اهمیت بالایی برخوردار است. بر همین اساس و با توجه به وجود بستری مناسب جهت استفاده از دانش، همفکری و تعامل شرکت‌های فولادی، انجمن‌های علمی نخبگان صنعتی و جامعه دانشگاهی کشور، فولاد هرمزگان برای نخستین بار در کشور کنفرانس



تخصصی ریخته‌گری مداوم فولاد را در نیمه دوم سال ۹۸ در شهر بندرعباس برگزار خواهد کرد.

وی در ارتباط با مهم‌ترین اهداف این کنفرانس گفت:

هدف اول این کنفرانس، شناسایی آخرین فناوری‌ها و دستاوردها در حوزه ریخته‌گری مداوم فولاد است. با توجه به تولید فعلی فولاد کشور (کمی و کیفی) و نیاز به توسعه خطوط فولادسازی و ریخته‌گری مداوم، مطابق افق ۱۴۰۴ نیاز است که آخرین فنّاوری‌های ماشین‌های ریخته‌گری مداوم، بررسی و معرفی شوند. همچنین آخرین دستاوردهای مواد مصرفی و تجهیزات مختلف خطوط ریخته‌گری هم در این کنفرانس موردتوجه قرار خواهد گرفت.

وی در ادامه افزود: هدف دوم، شناسایی مشکلات و نیازهای فناوری و بومی‌سازی قطعات، تجهیزات و مواد است. بومی‌سازی در صنایع، حقیقتاً فرآیندی است که نیاز به نقشه راه دارد و غایت آن استفاده بهینه از همکاری‌های بین‌المللی و ایجاد امکان تولید محصول و فنّاوری‌های مربوط به آن، به اشکال مختلف در داخل است. امروزه صنعت فولاد نیز همچون بسیاری دیگر از صنایع کشور به بومی‌سازی نیاز دارد اما اهمیت صنعت فولاد به‌عنوان یک صنعت مادر و راهبردی، اهمیت توجه به آن را دوچندان می‌کند. نیاز صنعت به تجهیزات، مواد اولیه خارجی در تولید محصولات فولادی و نیز برخی فناوری‌های مورداستفاده در این صنعت، لزوم و امکان بومی‌سازی این تجهیزات یا مواد، مطابق با دانش روز دنیا ازجمله مواردی است که در بحث بومی‌سازی صنعت فولاد موردبررسی قرار خواهد گرفت.

معاون فناوری و توسعه فولاد هرمزگان در تشریح هدف سوم این کنفرانس اظهار کرد: هدف سوم به شناسایی تمام متصدیان و متخصصان داخلی و خارجی در زمینه ریخته‌گری پیوسته و برنامه‌ریزی برای آینده مربوط می‌شود. به دلیل نبود یک بانک اطلاعاتی کامل از متصدیان، متخصصان داخلی و حتی خارجی در زمینه تخصصی ریخته‌گری مداوم و فعالیت‌های صورت‌گرفته در این خصوص، نتایج فعالیت‌های آنها به صورت مناسب، صورت نگرفته و علاوه بر ایجاد موازی‌کاری‌های گسترده؛ سایر صنایع از نتایج طرح‌های پژوهشی برتر مطلع نشده‌اند و درنتیجه بیشتر اوقات پروژه‌ها به‌صورت استانی و یا حتی شرکتی اجرا می‌شوند.

وی در ارتباط با مهم‌ترین موضوعاتی که در خلال این کنفرانس موردبحث و بررسی قرار







می‌گیرد اظهار کرد:

۱-شناسایی راهکارهای لازم در راستای دستیابی به ظرفیت تولید ۱۰ میلیون تن فولاد در منطقه ویژه اقتصادی صنایع معدنی و فلزی خلیج‌فارس

بر اساس برنامه‌ریزی‌های صورت‌گرفته و با توجه به طرح توسعه‌های موجود و تبدیل استان هرمزگان به‌عنوان قطب سوم تولید فولاد کشور، لزوم رشد سریع این استان در زمینه‌های مرتبط با فولاد به‌خصوص ریخته‌گری مداوم به‌شدت احساس می‌شود و باید با برگزاری کنفرانس‌های این‌چنینی جامعه صنعتی استان را به این سمت سوق داد تا علاوه بر برنامه‌ریزی لازم برای دستیابی به دانش فنی مقتضی، فرصت‌های سرمایه‌گذاری در این زمینه نیز مشخص شود. از طرف دیگر زمینه‌سازی لازم جهت انتخاب و کسب فناوری مناسب در تولید ۱۰ میلیون تن فولاد انجام خواهد شد.

۲-ارتقاء ارتباط بین صنعت و دانشگاه با نگاه تخصصی موردنیاز صنعت فولاد کشور:

در سند چشم‌انداز نیز که با هدف هدایت ایران به سمت کشوری توسعه‌یافته (ایرانی که از نظر اقتصادی، علمی و فناوری، جایگاه اول منطقه را داراست) تدوین شده است ارتباط مستمر صنعت و دانشگاه باهدف دستیابی به جایگاه فوق در صنعت فولاد، به‌شدت احساس می‌شود. در همین راستا، جامعه دانشگاهی کشور و فارغ‌التحصیلان برتر کشور باید از این طریق با نیازهای واقعی صنعت آشنا شوند و پروژه‌های پژوهشی مربوطه را تعریف و عملیاتی کنند. موضوع مهم و کانونی این کنفرانس یعنی ریخته‌گری مداوم می‌تواند نیازهای دوسویه صنعت و دانشگاه را به‌روشنی بیان کند تا انشاءالله در کنفرانس‌های آتی، دستاوردهای این ارتباط را مشاهده کنیم.

۳-بررسی چشم‌انداز و افق ۱۴۰۴ برای تولید ۵۵ میلیون تن فولاد در کشور:

یکی از اهداف اساسی طبق سند چشم‌انداز ۱۴۰۴ کشور، دستیابی به تولید ۵۵ میلیون تن فولاد است. در سند چشم‌انداز نیز که باهدف هدایت ایران به سمت کشوری توسعه‌یافته با جایگاه اول اقتصادی، علمی و فناوری در سطح منطقه تدوین‌شده است، افزایش تولید این کالای راهبردی موردتوجه خاص قرار گرفته و دستیابی به ظرفیت تولید ۵۵ میلیون تن فولاد به‌عنوان یک هدف مهم عنوان‌شده است.

بر این اساس و بر مبنای مطالعات طرح جامع کشور، نزدیک به ۸۰ درصد فولاد تولیدی کشور بر اساس افق ۱۴۰۴ توسط کوره‌های قوس الکتریک و القایی تولید می‌شود لذا دستیابی به دانش فنی و فناورانه در خصوص فرآیند ریخته‌گری مداوم، جزء ملزومات اولیه طرح توسعه فولاد ایران است که در این کنفرانس به آن پرداخته خواهد شد.

وی فهرست عناوین تخصصی دیگری که در این کنفرانس موردبررسی قرار خواهند گرفت را این‌گونه تشریح کرد:

* متالورژی تاندیش، پاتیل، قالب
* کیفیت و تولید گریدهای ویژه، فولاد تمیز و عملیات آماده‌سازی محصول در ریخته‌گری مداوم
* شبیه‌سازی تاندیش قالب و ماشین ریخته‌گری (متالورژی، انجماد، جریان، هدایت حرارتی)
* بهترین تجارب بهره‌برداری، نگهداری و تعمیرات، توقفات در ماشین ریخته‌گری
* ایمنی و مسائل زیست‌محیطی فرآیند ریخته‌گری مداوم
* اتوماسیون و ابزار دقیق و کنترل فرآیند ریخته‌گری
* نقش فناوری اطلاعات در استقرار راهکارهای انقلاب صنعتی چهارم در فرآیند ریخته‌گری
* سیستم‌های خنک‌کاری و روان‌کاری در ریخته‌گری مداوم
* مدرن‌سازی و توسعه پلنت‌های ریخته‌گری



نظام گمرکی کارآمد، عامل رونق صادرات

یکی از شاخص‌های مهم و معتبری که بانک جهانی تدوین می‌کند «شاخص عملکرد لجستیک» (Logistics Performance Index) است. وضعیت گمرکات کشورها نقش مهمی در رتبه‌ای که کشورهای جهان در این شاخص، از آن خود می‌کنند بازی می‌کند.

تاریخ کشور ما نشان می‌دهد که «اقتصاد منهای نفت»، رویایی دست‌نیافتنی نیست. چند دهه قبل نخست وزیر ایران، محمد مصدق با کمک و همدلی مردم توانست بودجه کشور را بدون درآمد نفتی ببندد. به این ترتیب در جریان ملی شدن صنعت نفت، بیگانگان نتوانستند از حربه نخریدن نفت برای تسلیم کشور استفاده کنند. اگر ۸۰ سال قبل می‌شد چرخ اقتصاد کشور را بدون فروش قطره‌ای نفت چرخاند دلیلی ندارد که امروز نشود چنین کرد.

در روز ملی صادرات، بازار بحث و گفتگو درباره موانع صادرات داغ است. در دوره اوج تحریم‌ها، صادرات به خودی خود کاری دشوار و پیچیده است اما حداقل می‌توان موانع داخلی را برطرف کرد و به قول اهالی اقتصاد کشور «خودتحریمی» نکرد.

گمرک از نگاه فعالان اقتصادی

وقتی بحث صادرات و روز ملی صادرات در میان باشد باید از یکی از عوامل موثر و تعیین‌کننده این حوزه سخن گفت: گمرک و سیستم گمرکی. بعید است با رئیس، نایب رئیس یک اتحادیه صنفی یا انجمن اقتصادی یا یک تولیدکننده و فعال اقتصادی به گفتگو بنشینید و از «مشکلات گمرکی» و کاستی‌هایی که در این زمینه وجود دارد نشنوید. بدون شک نمی‌توان گفت همه انتقادات، وارد است اما بسیاری از مواقع، بی‌راه نیستند. کافی است کمی بیشتر در نظرات آنها دقیق شوید.

به‌عنوان‌مثال مازیار رستم‌نژاد، مدیرعامل یکی از تولیدکنندگان ماشین‌آلات راهسازی در گفتگو با خبرنگار صمت گفت: اگر واقعاً به دنبال رونق تولید هستیم باید ببینیم که بخش‌هایی مثل گمرک چه کاستی‌هایی دارند.

یا مهشید پورداد، دبیر سندیکای تولیدکنندگان کاغذ گفت: پیمان ارزی و الزام به برگشت ارز حاصل از صادرات و موانع مربوط به نقل و انتقالات پولی و مسائل گمرکی و از همه مهم‌تر حمل‌ونقل باعث شده است که صادرات نداشته باشیم.



پرویز تقی‌زاده، مدیر یک کارخانه تولیدکننده شیشه هنگام بحث درباره مشکلات پیش‌روی تولیدکنندگان به خبرنگار صمت گفت: بخشی از این مشکل به سختگیری‌های گمرکی و طولانی بودن ثبت سفارش و واردات مربوط می‌شود. قطعه‌ای که پیش‌ازاین خیلی راحت، وارد کشور می‌شد اکنون ۶ ماه در گمرک می‌خوابد.

یکی از اعضای اتحادیه مواد و تجهیزات دندانپزشکی از مقدار تعرفه‌های گمرکی شکایت می‌کند: منظور از هزینه‌های جانبی مواردی مثل کارمزدهای بانکی، تعرفه‌های گمرکی و بسیاری موارد دیگر است.

انتقادات بالا فقط مشتی از خروار است و واردکننده و صادرکننده نمی‌شناسد. نمی‌توان صادرات را ستود و از وضعیت گمرک‌ها، این دروازه‌های صدور کالاها به جهان خارج غفلت کرد. به‌راستی گمرک‌ها تا چه حد مسیر صادرات را هموار می‌کنند؟ این سوال را می‌توان به نحو دیگری هم مطرح کرد: گمرک‌ها تا حد مسیر صادرات کالاهای غیرنفتی را ناهموار می‌کنند؟ روز ملی صادرات فرصت ایده‌آلی است برای پرداختن به نقاط ضعف و قوت نظام گمرکی ما.

بدون شک سیستم گمرکی کشورمان محاسن و نقاط قوت بسیاری دارد اما واقعیت آن است که در مقایسه با گمرکات کشورهای دیگر جایگاه مناسبی ندارد. یکی از شاخص‌های مهم و معتبری که بانک جهانی تدوین می‌کند «شاخص عملکرد لجستیک» (Logistics Performance Index) است. هدف از تدوین این شاخص و رتبه‌بندی جهانی کشورها آن است که «کشورها به کمک آن مشکلات و چالش‌هایی که در ارتباط با زیرساخت‌های لجستیک تجارت و کسب‌وکار دارند را شناسایی کنند و عملکرد خود را بهبود بخشند». اهمیت این شاخص از آن نظر است که محل مراجعه بسیاری از شرکت‌های بزرگ جهان است.

یکی از سنجه‌های مهم این شاخص وضعیت گمرکی کشورهای مختلف است. مفهوم وضعیت گمرکی این‌گونه تعریف شده است: وضعیت ترخیص کالاها (از نقطه‌نظر سرعت، سادگی فرایند و ثبات رویه‌ها). ایران از نظر وضعیت گمرکی رتبه ۶۴ را به دست آورده است. به‌این‌ترتیب جایگاه کشورمان حتی از کشورهایی روآندا و قطر و بحرین هم پایین‌تر است. این رتبه ضعیف را نمی‌توان صرفاً نتیجه عملکرد نه‌چندان رضایت‌بخش گمرکات دانست چون شاخص عملکرد لجستیک، برآیندی از چند متغیر دیگر هم هست: زیرساخت‌ها (وضعیت زیرساخت‌های مرتبط با تجارت و حمل‌ونقل کالا؛ مثل بنادر، راه‌ها، سیستم ریلی و فناوری اطلاعات)، وضعیت خدمات‌دهی بنادر، سیستم کشتیرانی (رساندن کالاها به مقصد، طبق برنامه زمانی). علاوه بر این باید به این نکته هم توجه داشت که مواردی مثل تغیر سریع قوانین و دستورالعمل‌ها که از کنترل خود گمرکات، خارج است به‌سرعت روی امتیاز نظام گمرکی ما تاثیر می‌گذارد (یکی از معیارهای مهم این شاخص ثبات رویه‌های گمرکی است).

به‌هرحال روز ملی صادرات و نشست‌های تخصصی و کارشناسی که با حضور مسئولان و فعالان اقتصادی برگزار می‌شود فرصت ارزشمندی است که ساختار گمرکی کشور و معایب و مزایای آن را موردبررسی دقیق قرار داد. فراموش نکنیم که بدون داشتن نظام گمرکی موثر و کارآمد نمی‌توان در راستای تحقق چشم‌اندازهای صادراتی کشور و برنامه‌هایی که در این راستا تعریف شده است گام برداشت.









در ٦ ماهه نخست سال ۹۸ صورت گرفت:

رشد ارزش صادرات مواد و محصولات معدنی

رئیس گروه معدن و صنایع معدنی سازمان توسعه و نوسازی معادن گفت: بر اساس آمار منتشرشده از سوی گمرک ایران، طی ۶ ماهه نخست سال جاری، محصولات معدنی فلزی، اعم از مواد و محصولات معدنی، به ارزش ۳۸۹۱ میلیون دلار و به وزن تقریبی ۸/۱۵ میلیون تن صادر شده که نسبت به مدت مشابه در سال گذشته رشد ارزشی و وزنی داشته است.

الهه مکری در این خصوص اظهار داشت: صادرات محصولات معدنی فلزی، اعم از مواد و محصولات معدنی در ۶ ماهه نخست سال ۹۸ نسبت به مدت مشابه سال ۹۷ از لحاظ ارزشی ۷/۱۱ درصد و از لحاظ وزنی ۳/۲۷ درصد افزایش داشته است.

وی افزود: در دوره مذکور، شمش فولادی به عنوان مهم‌ترین محصول صادراتی بخش معدنی فلزی با ۱۱۹۸ میلیون دلار به وزن ۳۱۶۶ هزار تن و پس‌ازآن سنگ و کنسانتره آهن به ارزش ۶۱۷ میلیون دلار، محصولات طویل فولادی به ارزش ۵۷۵ میلیون دلار، کاتد مس به ارزش ۲۶۳ میلیون دلار، محصولات تخت نورد شده فولادی به ارزش ۲۳۰ میلیون دلار، شمش روی به ارزش ۱۷۴ میلیون دلار و سنگ و کنسانتره مس به ارزش ۱۱۵ میلیون دلار؛ ۵ محصول با ارزش صادراتی بالا محسوب می‌شوند که در مجموع ۵/۸۱ درصد کل صادرات محصولات معدنی فلزی در ۶ ماهه نخست سال جاری را تشکیل می‌دهند.

مکری با بیان اینکه صادرات محصولات معدنی فلزی به کشورهای چین، اندونزی، غنا، پاکستان و ترکیه افزایش داشته است گفت: کشورهای چین با رقم ۱۲۰۲ میلیون دلار، عراق با ۴۵۴ میلیون دلار، اندونزی با ۴۲۲ میلیون دلار، تایلند با ۳۰۲ میلیون دلار، ترکیه با ۲۹۶ میلیون دلار، افغانستان با ۱۷۴ میلیون دلار، امارات متحده عربی با ۱۴۴ میلیون دلار، عمان با ۱۲۵ میلیون دلار، پاکستان با ۱۱۰ میلیون دلار و غنا با ۱۰۳ میلیون دلار؛ ۱۰ بازار عمده و صادراتی محصولات معدنی فلزی ایران در بازه زمانی مذکور هستند که در مجموع ۶/۸۵ درصد از کل صادرات این بخش را به خود اختصاص داده‌اند.

وی در خصوص تفاوت نرخ رشد صادرات ارزشی و وزنی این محصولات عنوان کرد: تفاوت نرخ رشد ناشی از کاهش قیمت‌های صادراتی مواد و محصولات معدنی فلزی در مقایسه با دوره مشابه سال گذشته و یا رشد بیشتر صادرات محصولات با ارزش‌افزوده کمتر است، چنانکه در دوره مذکور متوسط قیمت صادراتی اقلام منتخب همچون سنگ و کنسانتره آهن ، محصولات تخت نورد شده فولادی، کاتد مس، شمش سرب روند صعودی داشته و از سوی دیگر متوسط قیمت صادراتی سنگ و کنسانتره مس، شمش فولاد، فروآلیاژها، محصولات طویل فولادی، لوله و پروفیل فولادی، شیرآلات بهداشتی، شمش آلومینیوم و شمش روی در مقایسه با ۶ ماهه سال ۹۷ نشان‌دهنده کاهش است.

مکری از محدودیت‌های داخلی مقرر بر صادرات مواد و محصولات معدنی، به ویژه فلزات از ابتدای سال ۹۷ مانند صادرات مشروط به عرضه محصول در بورس کالا و سهمیه‌بندی میزان صادرات اقلام فلزی، به عنوان یکی از موارد موثر بر کاهش صادرات برخی اقلام نام برد و گفت: الزام به تامین نیاز صنایع پایین‌دستی به مواد اولیه تولید داخل، اتخاذ تصمیمات مقطعی و یا قطعی در ارتباط با کنترل صادرات بدون مقدمه و مشورت با ذینفعان، هرچند کوتاه‌مدت و بعضاً بلندمدت، و نیز بی‌ثباتی مقررات حاکم بر صادرات اقلام معدنی فلزی سبب ایجاد مانع برای گسترش صادرات این محصولات است.رئیس گروه معدن و صنایع معدنی تاکید کرد: تحریم‌های ناعادلانه و فشار تحمیلی بعضی کشورها بر برخی از بازارهای صادراتی کشورمان در راستای تحریم، مشکلات بانکی و حمل‌ونقل، برداشت متفاوت از مصادیق محدودیت‌ها و سهمیه‌بندی صادرات در گمرکات کشور از دیگر مواردی است که تاثیر جدی بر پیشبرد اهداف و برنامه‌های صادراتی کشور در این بخش داشته‌اند.

گفتنی است بیشترین سهم کالا- بازار به ترتیب متعلق به بازارهای چین به ارزش ۶۰۷ میلیون دلار سنگ و کنسانتره آهن، ۲۱۱ میلیون دلار کاتد مس، ۹۷ میلیون دلار سنگ و کنسانتره مس، ۵۷ میلیون دلار شمش روی، ۱۴۸ میلیون دلار شمش فولادی، اندونزی به ارزش ۴۱۲ میلیون دلار شمش فولاد، افغانستان به ارزش ۱۰۰ میلیون دلار محصولات طویل فولادی، عراق، به ارزش ۱۸۳ میلیون دلار محصولات طویل فولادی، ۶۰ میلیون دلار محصولات تخت فولادی، ۴۲ میلیون دلار لوله و پروفیل فولادی، ترکیه به ارزش ۸۷ میلیون دلار شمش روی، ۶۷ میلیون دلار محصولات طویل فولادی، ۲۰ میلیون دلار فر و آلیاژ، ۳۳ میلیون دلار شمش آلومینیوم، تایلند به ارزش ۲۶۶ میلیون دلار شمش فولاد، ۳۷ میلیون دلار محصولات تخت فولادی و پاکستان به ارزش ۹۹ میلیون دلار محصولات طویل فولادی است.



NOVIN
SAFFRON
نوین زعفران

توسعه ارزشهای روستایی
Development of Rural Values



۹ دوره صادرکننده نمونه و ممتاز ملی

فروشگاه های بین الملل نوین زعفران در مشهد و تهران

- مشهد ، بولوار سجاد ، بین خیابان بهار و بانک ملی ، نبش پاساژ وصال تلفن : ۳۷۶۴۰۲۱۷ - ۰۵۱
- مشهد ، بولوار هفت تیر ، گلشن ، برج تجاری اداری آرمیتاژ طبقه ۱- تلفن : ۳۸۳۳۵۶۴۰ - ۰۵۱
- مشهد ، بولوار شهید مدرس ، بعد از هتل فردوسی نبش ساختمان خاتم تلفن : ۳۲۲۲۶۴۸۴ - ۰۵۱
- مشهد ، فرودگاه شهید هاشمی نژاد ، سالن پرواز های داخلی تلفن : ۳۳۴۰۰۲۳۹ - ۰۵۱
- مشهد ، خیابان آیت الله شیرازی ، نبش شیرازی ۲ مجتمع تجاری رضوی ، واحد ۲۸ و ۲۹
  تلفن : ۳۲۲۸۶۶۶۶- ۳۲۲۸۵۵۵۵ - ۰۵۱
- تهران ، سعادت آباد ، انتهای سرو غربی ، خیابان کوهستان ، مجتمع اُپال ، طبقه ۱- ، واحد ۵
  تلفن :۲۲۳۸۷۳۸۶ - ۰۲۱
- تهران ، ولنجک ، انتهاي خیابان سیزدهم ، مجتمع تجاری گالریا ، طبقه ۴ ، واحد ۴۰۶
  تلفن : ۲۲۱۸۶۰۲۲ - ۲۲۱۸۶۰۲۱ - ۲۲۱۸۶۰۲۰ - ۰۲۱
- کافه کیترینگ زعفرانی زعفرانیه: مشهد ، بولوار ملک آباد - بین مرجان و حامد جنوبی - پلاک ۴۱۳
  تلفن : ۳۶۰۴۵۵۱۰- ۳۶۰۷۴۸۰۰ - ۳۱۰۰ - ۰۵۱

www.novinsaffron.com 09123311700 saffron@novinsaffron.com novinsaffronco

گزارش ویژه صمت از آمارهای اقتصادی بزرگ‌ترین نمایشگاه جهان

دوبی چقدر از اکسپو ۲۰۲۰ سود می‌برد؟

دوبی پس از ۶ سال آماده‌سازی و حدود ۸میلیارد دلار سرمایه‌گذاری، فقط یک سال دیگر تا آغاز اکسپو ۲۰۲۰ فاصله دارد. در این راستا، خطوط راه‌آهن گسترش یافته‌اند، هتل‌های جدیدی در حال افتتاح هستند و غرفه‌های ملی بسیار دیدنی با شور و هیاهوی زیادی آغاز به کار می‌کنند.

از زمان نمایشگاه بزرگ قرن ۱۹میلادی، اکسپوها از نظر حوزه‌ها و مقیاس بسیار گسترده‌تر شده‌اند. نمایشگاه ۲۰۲۰ دوبی با موضوع جسورانه «ارتباط ذهن‌ها، خلق آینده» در مکانی به وسعت حدود ۴۰۰هکتار برپا خواهد شد. برگزارکنندگان این نمایشگاه انتظار دستاوردهای بلندمدتی از این رویداد دارند و به همین دلیل پیش‌بینی می‌کنند که تا سال ۲۰۳۱میلادی، سود اقتصادی ناشی از آن به بیش از ۳۳میلیارد دلار برسد و باعث ایجاد بیش از ۹۰۰هزار شغل شود.

دوبی درنظر دارد، با طرح‌های جاه‌طلبانه مانند تبدیل منطقه نمایشگاه ۲۰۲۰ به مسکن پایدار، ۸۰درصد زیرساخت‌های اکسپو را دوباره مورداستفاده قرار دهد. نوآوری‌ها در زمینه زندگی پایدار می‌توانند به هدفی ارزشمند و منطقی برای اکسپوها تبدیل شوند که در آستانه قرن سوم فعالیت خود قرار دارند. جنیفر مینر از کارشناسان صنعت نمایشگاهی در این زمینه می‌گوید: این رویدادها به جای اینکه محلی برای عرضه و تماشای فناوری باشند، باید مدل‌هایی واقعی برای سبک زندگی ما ارائه کنند. پروژه ساخت اکسپو تاکنون (گزارش اواخر ماه اکتبر ۲۰۱۹ - مهر ۱۳۹۸) با بودجه پیش‌بینی شده ۶.۲میلیارد یورویی تطابق داشته و با آنکه برخی شهرها هنوز از مزایای بلندمدت چنین نمایشگاه‌هایی بهره‌مند نشده‌اند، دوبی امیدوار است که استثنا باشد. کارشناسان پیش‌بینی می‌کنند که این نمایشگاه بتواند تولید ناخالص داخلی امارات را ۱.۵درصد افزایش دهد.

شان وورستر از دفتر مشاوره مالی «ارنست‌اند یانگ» می‌گوید: ما برای ۲۵میلیون بازدید برنامه داریم. این تعداد یعنی تمام جمعیت کشوری مانند استرالیا در یک دوره ۶ماهه از یک مکان بازدید کنند. انتظار ما تا این حد بلندپروازانه است.

پایایی و میراث اکسپو ۲۰۲۰

در برپایی یک نمایشگاه بزرگ بین‌المللی فقط موفقیت اجرا مطرح نیست، مهم آن است که از آن چه به‌جا می‌ماند. پایا بودن، از ابتدا بخش مهمی از این پروژه بوده است. میراث نمایشگاه ۲۰۲۰ از ابتدا در این پروژه بوده و برای استفاده از فضای نمایشگاه پس از برگزاری، برنامه‌ریزی شده و قرار است ۸۰درصد از این بنا به شهرک هنری ۲۰۲۰











تبدیل شود.

خالد شـرف، مدیر روابط تجاری اکسـپو ۲۰۲۰ می‌گوید: آنچه می‌سازیم درواقع مجموعه‌ای است برای میزبانـی یک رویداد مهم. اما بعد از برگزاری نمایشـگاه، این مجموعه به شکل فضایی درمی‌آید برای میزبانی استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های کوچک و بزرگ تا نوعی فضایی شبیه سیلیکون ولی بسازد.

این نمایشگاه در یک منطقه آزاد تجاری ساخته شـده تا حضـور و فعالیـت شـرکت‌های خارجی را تسـهیل کند. برنامه «اکسـپو لایـو» با بودجه ۹۰میلیون یورویی از پروژه‌هایی حمایت می‌کند که هدف آنها تقویت پایایی بوده و با شعار نمایشگاهی «پیوند اذهان، آفرینش آینده» هماهنگ هستند.

دوبی با تمام توان تلاش دارد تا ساخت مجموعه نمایشگاهی ۲۰۲۰ تمام شود، در حالی‌که همزمان می‌خواهد در راستای توسعه پایدار حرکت کند.

■ فرصتی برای اثرگذاری در آینده منطقه

ریم، فرزند ابراهیم الهاشمی وزیر دولت در امور همکاری‌های بین‌المللی و مدیر کل اکسپو ۲۰۲۰ دوبی تصریح می‌کند: امارات متحده عربی مشتاق افتتاح نمایشگاه اکسپو ۲۰۲۰ دوبی است.

وی می‌افزاید: روزی اسـت که بـر کل منطقه و فرزندان، جوانان و سـالمندان و همچنین دولت‌ها و مـردم آن تاثیـر خواهـد گذاشـت. الهاشـمی اظهـار می‌کند: هرگز این فرصت را نداشـته‌ایم تا دسـتاوردها، فرهنگ‌ها، میـراث فرهنگی و آرزوها و رویاهـای خـود را روی یک بسـتر جهانی مانند نمایشگاه به جهانیان نشان دهیم.

صمت ریم الهاشـمی این اظهارات را در جریان یک نشست خبری که در هتل العنوان در مارینای دوبی برگزار شد، بیان کرد.

وی در ادامه می‌گوید: این نمایشـگاه را فرصتی برای تعامل جوانان‌مان با جهان و همچنین نشـان دادن سـایر مناطق جهان به‌وسـیله رسـانه‌های جهانی می‌دانیم.

وی ادامه می‌دهد: بنابراین نخسـتین کلمه شعار مـا در مرکز بنـای عظیم قرار خواهـد گرفت که میزبان نمایشگاه، نام قدیمی دوبی خواهد بود.

احمـد الخطیب، مدیر ارشـد توسـعه و تحویل نمایشگاه اکسپو ۲۰۲۰ دوبی به خبرگزاری امارات «وام» می‌گویـد: کار اصلـی ساخت‌وسـاز در این سایت به پایان رسیده است.

وی خاطرنشان می‌کند: زیرساخت‌ها ۱۰۰ درصد تکمیل شـده‌اند؛ ازجمله ایسـتگاه‌هایی که منبع تغذیه کل سایت را شامل می‌شوند.

■ سود دوبی از اکسپو ۲۰۲۰ چقدر است؟

انتظار می‌رود، اکسپو ۲۰۲۰ دوبی که سال بعد افتتاح خواهد شـد، بتواند ۱۲میلیون بازدیدکننده داشـته باشـد و حدود ۳۰ میلیارد یورو به اقتصاد امـارات کمـک کند. حـدود ۱۹۰ کشـور در این رویداد ۶ماهه شرکت خواهند کرد و ۸۰ کشور نیز غرفه‌های خـود را در این مجموعـه طراحی و بنا می‌کنند.

■ ساختن گنبدی شفاف برای همه

به‌تازگـی و پـس از چنـد سـال ساخت‌وسـاز، ۸۰۰ گروه سـازنده برای ماموریـت خاصی یعنی سوارکردن گنبد عظیم این مجموعه که بنای اصلی اکسپو ۲۰۲۰ خواهد بود، گردهم آمدند. این گنبد ۱۳۰متر پهنا و ۶۷ متر بلندا دارد. گرچه طرح این گنبد عظیم که بیش از ۷۰۰هزار مترمکعب حجم دارد، جسـورانه است اما برای ساخت آن از زندگی روزمره ایده گرفته‌اند.

گوردون جیل، معمار امریکایی درباره فضای زیر گنبد این پـروژه می‌گوید: هنگام ارائه طرح پروژه، اینجا را به‌عنوان فضای عمومی نمایشـگاه تعریف کردیم. درنظر گرفتن یک باغ، داخل فضایی با این ابعاد، بسـیار خاص و نادر است. این فضا تجربه‌ای ۳۶۰درجـه دارد؛ چراکه گنبد تا حدودی شـفاف اسـت، چون از فایبرگلاس ساخته شده و نور از آن عبور می‌کند. نکته‌ای وجود دارد اینکه فناوری این طرح، خاص است و چنین کاری پیش از این انجام نشده است.

۵ سال آینده تجارت دریایی از نگاه آنکتاد

«کنفرانس توسعه و تجارت ملل‌متحد (آنکتاد)» تازه‌ترین گزارش خود را با عنوان «بررسی حمل‌ونقل دریایی ۲۰۱۹» منتشر کرد. یافته‌های این گزارش حکایت از آن دارد که تجارت دریایی جهان در سال ۲۰۱۸ با سرعت آهسته‌تری رشد کرد؛ درحالی‌که در این سال حجم تجارت این حوزه به ۱۱ میلیارد تن رسید. بر این اساس به‌عنوان نشانه‌ای از تحولات اقتصادی و فعالیت‌های تجاری جهان، رشد تجارت بین‌المللی شتاب خود را در ۲۰۱۸ از دست داد.

چشم‌انداز ۵ ساله تجارت دریایی از نگاه «آنکتاد»

این سازمان در گزارش خود اعلام کرد؛ حجم تجارت دریایی در ۲۰۱۸ تنها ۷/ ۲درصد رشد داشت؛ نرخی که نسبت به رشد ۱/ ۴ درصدی ۲۰۱۷ کاهشی چشمگیر را نشان می‌دهد. گستردگی این رکود به حدی فراگیر بود که تقریبا بر تمام بخش‌های تجارت دریایی اثر گذاشت. این وضعیت فعالیت‌های رسیدگی به محموله‌ها در بنادر را دچار اخلال کرد؛ امری که باعث شد رشد حجم کانتینرهای بنادر جهان در سال گذشته از ۷/ ۶ درصد ۲۰۱۷ به ۷/ ۴ درصد کاهش یابد.

به گزارش «آنکتاد» مجموعه‌ای از مخاطرات که در ۲۰۱۸ تشدید شدند، دلایل کندی رشد تجارت دریایی در این سال به‌شمار می‌روند. بر این اساس، تنش‌های تجاری و سیاست‌های حمایت‌گرایانه در صدر فهرست مخاطرات تجارت دریایی جهان قرار دارند. خروج انگلیس از اتحادیه اروپا، تحول اقتصادی در چین، نابسامانی‌های ژئوپلیتیک، اختلالات طرف عرضه همچون آنچه در بازار نفت اتفاق افتاد از دیگر مهم‌ترین ریسک‌های این فهرست هستند. رویدادهای منحصر به هر کشور شامل رکود در اقتصادهای نوظهور، ضعف در بخش صنعت مناطق مختلف جهان، کندی فعالیت‌های اقتصادی در چین و ضعف تقاضای واردات در هر دو گروه کشورهای درحال‌توسعه و توسعه‌یافته نیز بر جریان تجارت دریایی جهان اثرات منفی گذاشته‌اند. با این حال به‌رغم این عوامل سرکوب‌گر، تجارت دریایی جهان توانست در سال گذشته به سطح ۱۱ میلیارد دلار برسد. در بحبوحه تشدید نااطمینانی‌ها و ریسک‌های منفی متعدد، انتظار می‌رود رشد تجارت جهانی به مسیر خود ادامه دهد. ارزیابی‌های «آنکتاد» حکایت از آن دارد که تجارت دریایی جهان بین سال‌های ۲۰۱۹ تا ۲۰۲۴ به‌طور میانگین رشد سالانه ۵/ ۳ درصد خواهد داشت؛ رشدی که عمدتا در تجارت کانتینری و محموله‌های خشک فله صورت خواهد گرفت. با این حال، در سال‌های آتی نااطمینانی‌ها همچنان بر جریان تجارت دریایی سایه خواهد انداخت. علاوه بر تشدید تنش‌های تجاری میان آمریکا و چین، رشد تجارت دریایی جهان متاثر از تحولات بازارها، برخی عقب‌نشینی‌ها را در اوایل ۲۰۱۹ تجربه کرد، از جمله اخلال در تجارت سنگ‌آهن ناشی از توفان ورونیکا در استرالیا و حادثه سد والە در برزیل. با این حال انتظار می‌رود محموله‌های نفت خام از حوزه آبی اطلس به منطقه آسیا از حجم تجارت تانکری حمایت کند؛ هرچند تحریم‌ها علیه صادرات نفت ایران و ونزوئلا و تعهد کشورهای عضو «اوپک» برای تداوم کاهش سطح تولیدات، جریان تجارت تانکری جهان را به چالش کشیده است. به علاوه برخی عوامل مثبت در آینده نزدیک می‌تواند فشارها بر جریان تجارت دریایی را خنثی کند. از جمله این عوامل می‌توان به موارد زیر اشاره کرد: پروژه راه ابریشم جدید دولت چین تحت عنوان «یک کمربند و یک‌جاده»، توافق تجاری دوجانبه و



منطقـه‌ای جدیـد و فرصت‌های بالقوه ناشـی از تحولات بخش انرژی جهان همچون رشد تجارت گاز. براسـاس گزارش «بررسی حمل‌ونقل دریایی ۲۰۱۹»، تنش‌هـای تجاری یکی از ریسـک‌های اصلـی جریان تجـارت دریایی هسـتند که منجر بـه اخلال در زنجیره عرضه جهانی خواهند شـد. در واقـع یافته‌های این گزارش حکایت از آن دارد که تنش‌هـای تجاری میان آمریکا و چین یکی از ریسک‌های غالب تجارت دریایی در سال ۲۰۱۸ و اوایل ۲۰۱۹ بـود. برآوردها حکایت از آن دارد که حدود ۲ درصد از حجم تجارت دریایی جهان متاثر از تعرفه‌هایـی خواهند بود که دو کشـور در بازه سـپتامبر ۲۰۱۸ تا ژوئن ۲۰۱۹ به اجرا گذاشتند. این اثرگذاری برای طیف گسترده‌ای از محموله‌ها و بخش‌های مختلف بازارها وجود خواهد داشـت. با توجه به سـاختار تجارت میـان آمریکا و چین انتظـار مـی‌رود تجـارت حبوبـات، محموله‌های کانتینری و محصولات فولادی بیشـترین آسیب را از ایـن تعرفه‌هـا ببینند. عـلاوه بر کاهش حجم تجارت، به‌دنبال اثرات جانشینی، همچنین متنوع شدن جریان تجارت، تعرفه‌ها برندگان و بازندگانی را معرفـی خواهند کـرد. برای مثـال، در ۲۰۱۸ چینی‌ها عمده سـویای موردنیاز خـود را به‌جای آمریکا از برزیل تامیـن کردند؛ امری که منجر به جهش چشـمگیر صادرات این محصول در برزیل شد. در کنار این اثرگذاری برخی اختلالات ناشی از تعرفه‌ها در زنجیره عرضه جهانی نیز مشاهده شده اسـت؛ اختلالاتی که در صورت تـداوم تنش‌های تجاری، وخیم‌تر خواهند شد. تاکنون گزارش‌های متعـددی مبنی بـر انتقال برخـی از فعالیت‌های اقتصادی از چین به مکان‌های جدیدی در شـرق آسـیا گزارش شده است. یکی دیگر از ریسک‌های منفـی جریان تجـارت دریایی جهان، وابسـتگی بـالای چین به تقاضـای واردات اسـت. به‌عنوان یـک عامل جهانی، چین بازیگـر اصلی در جریان تجارت محموله‌های خشک فله و تجارت کانتینری به‌شـمار می‌رود و در یک دهه اخیر سهمی حدود ۵۰ درصدی از جریان تجارت دریایی جهان داشته اسـت. در ۲۰۱۸ واردات دریایـی از چین، حدود یک‌چهارم از کل جریـان تجارت دریایی جهان را تشـکیل می‌داد. در این رابطه تجـارت این حوزه عمدتا بـه تحولات اقتصادی چین بسـتگی دارد. کاهش واردات سـنگ‌آهن و زغال‌سـنگ به چین اثـرات مخربـی بر جریـان تجـارت محموله‌های خشـک فله – جزء اصلی تجـارت دریایی جهان در دو دهـه اخیر – داشـته اسـت. در این رابطه، کاهش تقاضای واردات برای محموله‌های خشـک فله در چین عمدتا ناشی از برنامه‌های اصلاحاتی، همچنیـن حرکـت از اقتصـاد سـرمایه‌گذاری و تولیدمحور به اقتصادی وابسته به خدمات و مخارج مصرف‌کنندگان بوده اسـت. به گزارش «آنکتاد»، به نظر می‌رسد وضعیت جدیدی در جریان تجارت دریایـی جهان در حال ظهور اسـت، وضعیتی که آینده این بخش را تغییر خواهد داد. روندهای زیر از جمله ویژگی‌های این وضعیت جدید هسـتند: تغییـر سـاختار زنجیـره عرضـه به نفـع جریان تجـارت منطقه‌ای، تغییر تـوازن مداوم در اقتصاد چین، نقش برجسـته‌تر تکنولـوژی و خدمات در زنجیره عرضه و لجسـتیکی جهان، تشدید بلایای طبیعی و اثرات ناشـی از تغییرات آب‌وهوایی و در نهایت تعدد برنامه‌های پایداری محیط‌زیسـتی با هدف آگاهی‌بخشـی پیرامون روند گرم شدن کره زمین. چشـم‌انداز جدیدی نیز به‌واسطه روندهای طرف عرضه درحال شکل‌گیری است. شرکت‌های باربری به‌طور روزافزون بر چشـم‌انداز رشد مرتبط بـا طیف گسـترده‌ای از خدمات شـامل عملیات ساحلی متمرکز می‌شوند. منافع کشتیرانی و بنادر نیـز درحال تمرکز بر لجسـتیک زمینی با قابلیت ایجاد درآمد اضافی است.

به گزارش «آنکتـاد»، نیمی از نـاوگان دریایی جهان، تنها در مالکیت پنج کشـور است. تا ژانویه ۲۰۱۹، یونان، ژاپن، چین، سـنگاپور و هنگ‌کنگ به ترتیب بزرگ‌ترین ناوگان دریایی جهان را دارند. ایـن پنج کشـور به تنهایی سـهم ۵۰ درصدی از ناوگان دریایی جهان براساس تناژ را دارند. آمارهای پنج سال اخیر حکایت از آن دارد که آلمان، ژاپن و جمهوری کره درحال از دست دادن موقعیت خود در این حوزه هسـتند؛ درحالی‌که یونان، سنگاپور، چین و هنگ‌کنگ نقشـی روزافـزون می‌یابند. به علاوه بیش از ۷۰ درصـد از ناوگان دریایی جهان (براسـاس تناژ) تحت پرچم خارجی ثبت شده‌اند. با این حال تعداد معدودی از کشورها (۱۰ مورد از ۳۵ اقتصاد دارای ناوگان بزرگ جهان) بخشـی از ناوگان خود را تحـت پرچم ملی جابه‌جا می‌کنند که به‌طور میانگین حدود نیمـی از ناوگان آنها را شامل می‌شـود. ایران نیز با سهمی ۹۸ درصدی، بزرگ‌تریـن ناوگان تحت پرچـم ملی را در جهان دارد. پس از ایران، اندونزی با سهم ۹۳ درصدی و ویتنام با سهم ۸۱ درصدی در رده‌های بعدی این رتبه‌بندی ایستاده‌اند.



شرکت کوشا صنعت صحرا
صادرکننده نمونه استانی در ۳ سال متوالی

شرکت کوشـا صنعت صحرا پس از طی مراحل قانونـی و اخذ گواهی صلاحیـت تخصصی (مورخ ۱۳۹۰/۰۹/۱۹) در اداره ثبـت شـرکت‌ها بـه شماره۱۲۰۵۱ به ثبت رسـید. جناب آقای مجید لطفی، مدیریت شرکت کوشـا صنعت صحرا را به عهده دارد.

این شـرکت توانسته اسـت با نصب و راه‌اندازی خطـوط تولیـد محصـولات پلاسـتیکی و فضای اداری و امکانات پرسـنلی و دسـتگاه‌های مدرن و اخذ پروانه بهره‌بـرداری از وزارت صنعت، معدن و تجارت محصولات متنوعی را به بازار عرضه نماید و بـا حضور در بازارهای بین‌المللی موفق به صادرات به کشـورهای آسـیایی چون عراق، افغانسـتان، آذربایجان، قزاقستان و .... گردد. لازم به ذکر است که این شـرکت در بازار داخلی پلاستیک ایران با شـرکت‌هایی همچون سایپالجسـتیک، کیمیا فن نواندیش، صنعت پلاسـت آبیار و ابتکار نوین البرز همکاری می‌نماید.

شـرکت کوشـا صنعت صحرا یکی از پیشتازان صادرات می‌باشـد که توانسـته عنوان صادرکننده نمونه استانی را طی ۳ سال متوالی کسب نماید.



مجید لطفی – مدیرعامل

در سال ۹۷ شرکت با راه‌اندازی خط تولید تزریق پلاستیک تولید انواع مصنوعات پلاستیکی را آغاز نموده و همچنین با افتتاح واحد قالب‌سازی ساخت و اصـلاح انواع قالب‌های تزریق را با دسـتگاه‌های پیشرفته ماشـین‌کاری و پرسنل مجرب راه‌اندازی نموده است.

تعداد پرسـنل تولیـدی و بازرگانی مشـغول به فعالیت در این شرکت ۴۸ نفر و تعداد دستگاه‌های تولیدی ۴۰ عدد می‌باشد.

همچنیـن این شـرکت در زمینه پرسـکاری و تراشـکاری قطعات فلزی نیز مشـغول به فعالیت می‌باشد و در کنار آن در یک سالن مجزا تولید انواع لیوان و بشقاب کاغذی را نیز به انجام می‌رساند.

در راستای گسترش فعالیت‌های شرکت، از ابتدای سـال ۹۷ نمایندگی در کشور کانادا (شهر تورنتو) جهـت بازاریابی و صادرات به‌صورت مشـارکتی با طرف کانادایی افتتاح گردیده و به‌صورت رسـمی به‌عنوان شرکت ثبت گردیده است.

امیدواریـم بـا عنایت به الطاف بیکـران خداوند سبحان و با توجه به تجارب چندساله خود با هدف جهانی شدن تلاش کرده و با افزایش صادرات، پلی به سـمت جهانی شدن و نجات کشـور از اقتصاد آسیب‌پذیر و خام شویم.

لازم به ذکر اسـت که این شـرکت موفق به اخذ گواهینامه‌های ذیل شده است:

۱- ISO ۱۴۰۰۱-۲۰۰۴
۲- ISO ۹۰۰۱-۲۰۰۸
۳- ISO ۱۰۰۰۲-۲۰۱۴
۴- ISO ۱۰۰۰۴-۲۰۱۴

آدرس دفتر مرکزی: قزوین خیابان شهید انصاری، تقاطع نواب جنوبی، ساختمان N۱۲، طبقه اول، واحد ۱
شماره تماس ۳۳۲۴۲۶۸۱-۰۲۸

آدرس کارخانه: شهر صنعتی البرز، انتهای حکمت سوم، خیابان شیخ بهایی، روبروی شرکت اکسیژن البرز
تلفن: ۳۲۲۴۴۴۴۴-۰۲۸



پرمخاطب‌ترین رسانه صنعت نمایشگاهی

گسترش

با ما سبک زندگی اقتصادی را گسترش دهید

www.gostaresh.news

@gostareshnews

gostareshnews

اسکن کنید

صمت

صنعت معدن تجارت

اولین روزنامه سهامداری ایران

www.smtnews.ir

اسکن کنید

بانک سامان
Saman Bank

موبایلت
mobillet



دستیار بانکی هوشمند

- تجربه سرعت و سادگی در انتقال وجه
- سبد کامل خدمات بانکی غیرحضوری

اپلیکیشن موبایل‌بانک سامان

مرکز سامان ارتباط: ۶۴۲۲-۰۲۱
www.sb24.com

با شما هستیم

بانک توسعه صادرات ایران
EXPORT DEVELOPMENT
BANK OF IRAN

خدمات و تسهیلات بانک توسعه صادرات ایران
برای شرکت های دانش بنیان صادراتی



www.EDBI.ir
آدرس:تهران-میدان آرژانتین-خیابان احمد قصیر(بخارست)-خیابان پانزدهم-برج توسعه
تلفن:۸۸۷۰۲۱۴۰ و ۸۱۹۲۰



شرکت پارس فنر (سهامی خاص)

واحد نمونه ملی استاندارد سال ۱۳۹۸











- اولین طراح و تولید کننده فنرهای پارابولیک در ایران
- دارنده گواهینامه استاندارد ملی شماره ۳۳۸۹
- دارنده گواهینامه IATF 16949 / ISO 9001 - ISO 17025
- دارای آزمایشگاه مرجع فنر و همکار اداره استاندارد

دفتر مرکزی: تهران، بزرگراه شیخ فضل ا.. نوری، بعد از پل ستارخان، صندوق پستی۶۳۴-۱۴۴۵۵
نرسیده به پل آزمایش، خیابان شهید شوریده، پلاک ۸ کد پستی ۱۴۴۴۹۳۵۴۱۱
تلفن: ۷۱، ۸۸۲۵۰۰۷۰-۰۲۱ فاکس: ۸۸۲۵۵۶۴۹-۰۲۱
Website: www.parsfanar.com
Email: info@parsfanar.com

KSM

شرکت فنر سازی خاور

(سهامی عام)



شرکت فنر سازی خاور ، با هدف تولید فنرهای تخت و پارابلیک و نیز فنرهای لول انواع خودروهای سواری ،وانت،کامیون و تریلی ، در سال ۱۹۷۷ تاسیس شد و در حال حاضر، علاوه بر تامین بخش عمده ای از تقاضای شرکتهای خودرو ساز و بازار یدک در ایران ، محصولات آن به کشورهای همسایه نیز صادر می گردد.

Khavar Spring Mfg. Co. was established in 1977 to produce leaf , parabolic and helical springs for various type of vehicles, consisting of passenger cars, vans, trucks and trailers and now, beside of supplying main portion of OEM demand by car industry and after market in IRAN, its products also have been exported to neighboring countries.

تأسست شركة خاور لصناعة نوابض السيارات عام ۱۹۷۷م بهدف انتاج انواع النوابضالورقية و نوابض القطع المكافئ (parabolic) والنوابض اللولبية لمختلف انواع السيارات الشخصية والباصات والشاحنات الصغيرة والثقيلة . حيث تقوم في الوقت الراهن اضافة الى توفير الجزء الاساسي من حاجة شركات صناعة السيارات واسواق الادوات الاحتياطية في ايران ، بتصدير منتجاتها الى ثمانية دول في العالم.

www.khsm.co.ir

factory@khsm.co.ir

همزمان با این نمایشگاه چند نشست تخصصی
و سمینار در محل نمایشگاه برپا خواهد شد

SIMEX
SIRJAN 2020

دومین 2Nd

نمایشگاه و همایش بین المللی
معدن، صنایع معدنی و
زنجیره تامین فولاد

۵ لغایت ۷ بهمن ماه ۱۳۹۸
۱۰ صبح الی ۵ بعد از ظهر
دانشگاه آزاد اسلامی سیرجان

برگزار کننده:
شرکت نمایشگاهی
توسعه تجارت
ARATTAFAIR.IR

ستاد برگزاری:
۰۳۴-۹۱۰۱۹۱۰۱
۰۲۱-۹۱۳۰۵۹۱۰
۰۹۳۸۰۲۳۵۴۲۴
ARATTAFAIR.IR
INFO.ARATTAFAIR@GMAIL.COM



شرکت صنعتی دوده فام

SADAF Co.

اولین شرکت دانش بنیان و صادرکننده برتر صنعت دوده ایران

تولید کننده انواع گریدهای دوده صنعتی مورد نیاز صنعت تایر و رابر

www.sadaf-cb.com

Tel:021-88640373-5

Fax:021-88662190

info@sadaf-cb.com

N220-N234-N326-N330-N339-N375-N550-N660-N772

ISO 17025
ACCREDITED
LABORATORY

دفتر مرکزی: تهران، میدان ونک، بزرگراه حقانی، بعد از چهارراه جهان کودک، پلاک ۸

کارخانه: خوزستان، دزفول، شهرک صنعتی شماره ۲





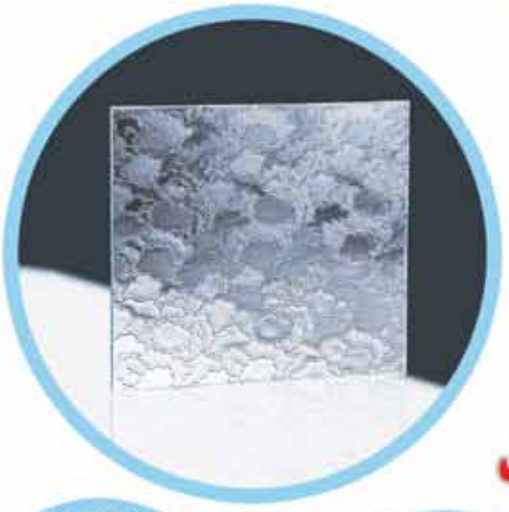
شرکت صانع روی زنجان

شرکت صانع روی زنجان از ابتدای سال ۱۳۸۴ با هدف تولید شمش روی و پودر روی تأسیس گردید. این شرکت با بهره گیری از کارشناسان و نیروهای مجرب، و نیز با استفاده از ماشین آلات و ابزارهای پیشرفته، در ابتدای سال ۱۳۸۶ به تولید انبوه شمش روی و در ابتدای سال ۱۳۹۰ به تولید انبوه پودر روی رسید. در حال حاضر شرکت صانع روی زنجان دارای ظرفیت تولید سالانه ۷۵۰۰ تن شمش روی و ۱۵۰۰ تن پودر روی می باشد.



افتخارات و دستاوردهای مجموعه بزرگ صانع روی زنجان

- دارای گواهینامه مدیریت یکپارچه(IMS (OHSAS ۱۸۰۰۱-ISO۱۴۰۰۱-ISO۹۰۰۱
- مدیریت رسیدگی به شکایات و رضایت مشتریان ISO۱۰۰۰۲:۲۰۱۴
- تنها تولید کننده شمش روی دارای استاندارد ISO/IEC۱۷۰۲۵در کشور
- دارای تاییدیه CEمحصول از اتحادیه اروپا
- دارای گواهینامه تایید صلاحیت آزمایشگاه همکار اداره استاندارد
- صادر کننده برگزیده استانی از سال ۹۳ تا ۹۷
- واحد تولیدی نمونه استانی در سال ۹۷-۹۲
- واحد کیفی برتر استانی در سال ۹۷-۹۲
- کسب رتبه زرین در طرح رتبه بندی اتاق ایران اتاق ایران سال ۹۶-۹۵
- گواهینامه انطباق معیار مصرف انرژی سال ۹۵
- صنایع معدنی نمونه در سال ۹۴-۹۰



گروه صنعتی سهند





SIG

شرکت های زیرمجموعه

- صنایع سهند جام تبریز
- صنایع شیشه اذر
- کربنات سدیم سمنان
- سهند سیلیس تبریز
- سهند فلوت تبریز
- فروغ ترابر



آدرس: تهران - منطقه ۳ - آفریقا (جردن) - بالاتر از پل میرداماد - خ آناهیتا غربی - پ ۲۵

تلفن : ۸۸۷۹۴۸۱۷-۰۲۱

آدرس : کارخانه تبریز - کیلومتر ۱۵ جاده خسروشهر - جنب پلیس‌راه - جاده آخولا

تلفن: ۳۲۴۴۶۷۷۶-۰۴۱

ایمیل : Info@sig.co.ir

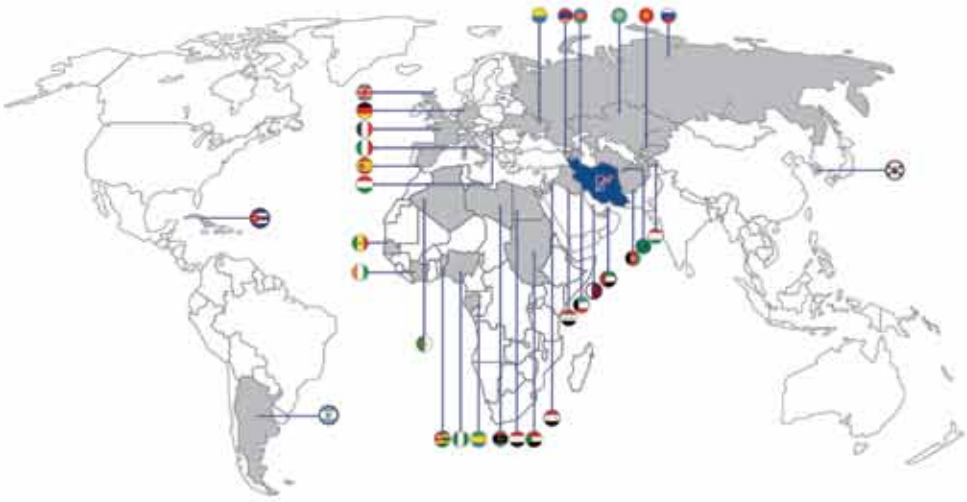


کوشش رادیاتور

KOOSHESH
RADIATOR

کوشش رادیاتور

۸۰ سال تجربه در صنعت خانوادگی (از سال ۱۳۱۷)





صادرکننده رادیاتور خودرو به بیش از ۳۰ کشور جهان در ۴ قاره

کسب عنوان صادرکننده نمونه برای هفتمین سال

رادیاتور خودرو، کوشش رادیاتور

www.koosheshradiator.com