



دنیای انرژی

۳۵

ماهنامه تخصصی حوزه انرژی

۸۴ صفحه

شهریور ۱۳۹۸

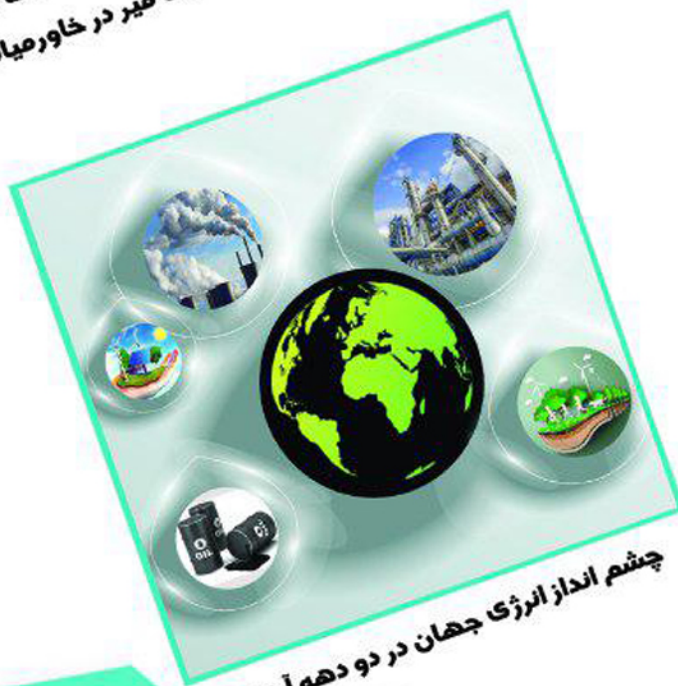
قیمت ۳۰/۰۰۰ تومان

The World of Energy Magazine



مصاحبه با اعظمی مدیرعامل نفت جی
بزرگترین تولیدکننده قیر در خاورمیانه

اولویت های فعالیت هیئت مدیره جدید اوپکس



چشم انداز انرژی جهان در دو دهه آینده



شرکت پترو زیست البرز بعنوان یکی از بزرگترین و معتبرترین تولید کنندگان فرآورده های نفتی و روغنی در سطوح ملی و بین المللی، فعالیت تولیدی خود را از سال ۱۳۹۱ در کارخانه اشتهاارد به مساحت ۴۰,۰۰۰ متر مربع و ظرفیت انبارش ۲۵۰۰۰ متر مکعب مواد اولیه، با محوریت دفتر مرکزی تهران آغاز نمود و از همان آغاز با در پیش گرفتن سیاست تولید محصولات ممتاز در سطح جهانی و تلاش جهت حفظ کیفیت و سازگاری با محیط زیست، توانست به سرعت اعتماد و اعتبار ویژه ای نزد مصرف کنندگان نهایی و سازمانهای ناظر صنعتی و کیفیتی کسب نماید. به نحوی که فرآورده های تولیدی شرکت علاوه بر ایران در سایر کشورهای منطقه نیز با استقبال عمومی مصرف کنندگان روبرو شده است. این شرکت به عنوان صادر کننده محصولات خود به کشورهای عراق، افغانستان و کشورهای حاشیه خلیج فارس سالانه به میزان ۲۰۰,۰۰۰ تن، یکی از بزرگترین حامیان خود کفایی ملی و توانمند سازان صنعت کشور می باشد. حضور، عضویت و

فعالیت شرکت در انجمن ها و نهاد های مرتبط با حوزه های کاری اعم از بازرگانی، اقتصادی، پژوهشی، بازاریابی و اتحادیه صادر کنندگان نفت و گاز و پتروشیمی نشان دهنده برنامه ریزی و هدفمند بودن امور انجام شده با مصادیق قانونی و علمی می باشد. در حال حاضر شرکت پترو زیست البرز بعنوان یکی از دارندگان پروانه بهره برداری با محصولات وسیع مرتبط با صنعت مشتقات نفتی یکی از بزرگترین شرکتهای صنعت مذکور بوده که موفق به کسب جایزه صادر کننده نمونه استانی در سالهای ۱۳۹۵، ۱۳۹۶ و ۱۳۹۷ شده و همگام با پیشگامان این صنعت تلاش می نماید تا همواره با استفاده از جدید ترین فناوری های روز و با سرمایه گذاری مناسب محصولات قابل قبول و متمایزی را ارائه نماید. این موفقیت مرهون تلاش موسسان و کارشناسان جوان و نخبه این شرکت در جهت شناخت نیازهای بازار هدف، شناخت امکانات موجود در کشور به منظور بهره وری بیشتر و همچنین تحقیق و پژوهش در زمینه ارایه پیشرفته ترین راهکارهای خدمات تولید و بازیافت ضایعات صنعت تصفیه روغن می باشد.



آدرس دفتر: تهران، اتوبان محمد علی جناح، نرسیده به فلکه دوم صادقیه، جنب نمایشگاه اتومبیل شهر تماشا، کوچه خسرو، پلاک ۳۴، طبقه اول، واحد ۱
آدرس کارخانه: جاده اشتهاارد، بوئین زهرا، پنج کیلومتر بعد از شهرک صنعتی اشتهاارد، بعد از انبار نفت، فرعی سوم، خیابان چرم سازی
تلفن دفتر: ۰۲۱ - ۴۴۲۸۷۲۸۸ - ۹
تلفن کارخانه: ۰۲۱ - ۸۴۳۴۲۸۸ - ۹۱

EXPRESS MOTOR OIL

PETRONIKAN ALBORZ COMPANY

BASE OIL
MOTOR OIL
HYDRAULIC OIL
GEAR OIL

www.expressmotoroil.com

کرج، میدان مادر، بلوار دانش آموز
ساختمان سوپر استار، طبقه سوم، واحد ۲



Karaj, Madar square, danesh amooz
Boulevard, super star building,
3rd stair, number 2



026- 34275280



شرکت فراشیمی روز

FARASHIMIROOZ

هدف ما تامین رضایت مشتریان و پاسخگویی به نیاز آنها
می باشد شرکت فراشیمی روز به دنبال روابط طولانی مدت
و پایدار با مشتریان خود می باشد



فعالیت ها و امکانات شرکت به شرح زیر می باشد

- صادرات روغن پایه / روغن
- صادرات بیش از ۳۰/۰۰۰ تن قیر ماهانه به صورت فله و بشکه
- بسته بندی مطروف سازی ۲/۰۰۰ تن قیر بصورت روزانه
- مخازن با ظرفیت ذخیره سازی ۱۶۰۰۰ تن در بندر عباس و ۷۰۰۰ تن در بوشهر
- تنها شرکت با کشتی های حمل و نقل دریائی بالک با وسایل گرم کننده تا ۱۳۰ درجه
- ارسال زمینی و دریایی محموله از طریق کشتی های تحت مالکیت و اجاره شده توسط ما

شرکت فراشیمی روز

تهران ، بلوار نلسون ماندلا (آفریقا)، نرسیده به مدرس، پلاک ۲۴۴، برج اداری الهیه
طبقه ۵، واحد ۵۰۵ تلفن: ۲۶۲۱۲۸۵۹ فکس: ۲۶۲۱۲۹۸۹

www.farashimirooz.com
info@farashimirooz.com





Produced by Taktaz Shimi Sanat Co

Chairman of the Board: Gholamreza Behzadi
Phone: +98 26 33553720 Fax: +98 26 33517459
Cell Phone: +98 912 1694707 Central office Unit 3th,
2th Floor, Iranzamin Bldg. next to Tejarat Bank, Isar Blvd,
Derakhsh St, Karaj, Iran

Commercial manager: Behzad Behzadi
Phone: +98 21 88100245 +98 21 88100344
Fax: +98 21 88480719 Cell phone: +98 912 1270998
Email: B_Behzad72@yahoo.com

جشن بیستمین سال فعالیت افزون روان بر گزار شد

در ابتدا در صنعت قوطی سازی مشغول فعالیت شدم و به تدریج با صنعت روغن آشنا شده و بعد از مدتی در صنعت بلندینگ روغن فعالیت داشتم. بین سالهای ۷۵ تا ۷۸ در حوزه خرید و فروش مواد افزودنی ورود کردم و از آن جایی که پدر اینجانب هم در این صنعت فعالیت میکرد از شناخت خوبی در این حوزه برخوردار شدم و به تدریج حوزه فعالیت خود را گسترش دادم و بعد از بازنشستگی پدر در سال ۱۳۷۸ مجموعه افزون روان را با ۳ پرسنل تاسیس کرده و در حال حاضر مجموعه شرکتهای هولدینگ افزون با ۲۷۰ نفر مشغول فعالیت هستیم. در سال های ۸۴ الی ۸۵ اولین واردات روغن از ترکمنستان و ازبکستان را شروع کردیم و جزو اولین شرکت هایی بودیم که روغن وارداتی را در مخازن ذخیره می کردیم در حالی که در آن زمان کسی این ریسک را انجام نمیداد و مستقیم صادر می کردند. سال ۸۸ نمایندگی رسمی پتروناس را اخذ کرده و افزایش واردات خصوصا روغن گرید ۳ داشتیم که با آغاز تحریم ها این روند متوقف گردید. با این حال کشور را از یکسری روغن های صنعتی، کمپرسور ها و موتور های خاص بی نیاز کردیم. شرکت افزون روان به عنوان واردکننده روغن پایه هیچ وقت روغن پایه های مشابه روغن پایه های تولیدی داخل کشور را وارد نمیکند و سعی می کند روغن با تکنولوژی های برتر جهت تولید روغن هایی با سطح کارایی بالاتر برای واحدهای بلندینگ وارد نماید. این مدیر جوان افزون روان، در اختیار



جشن بیستمین سالگرد تاسیس شرکت بازرگانی افزون روان، در هتل پارسیان آزادی تهران برگزار شد. در این مراسم باشکوه که برای گرامیداشت بیستمین سالگرد تاسیس شرکت در روز دوشنبه ۳۱ تیرماه ۹۸ برگزار شد، شرکت های تولید کننده روانکار، فعالین صنعت روانکاری، صنایع حمل و نقل، امور بنادر و گمرک خطوط کشتیرانی و سایر همراهان شرکت افزون روان و مدیران شرکت، اعضای هیئت مدیره و همکاران حضور داشتند. همچنین در این مراسم جناب آقای دکتر محمدحسین عادل، جناب آقای مهندس اسلامی و جناب آقای مهندس منزوی سخنرانی نمودند و در پایان نیز از جناب آقای سید حسن طباطبایی رفیعی به واسطه نیم قرن تلاش و کوشش در صنعت روانکار تقدیر گردید. مجید طباطبایی مدیرعامل شرکت افزون روان در حاشیه این جشن در گفتگو با خبرنگار ماهنامه دنیای انرژی گفت: شرکت افزون روان از مجموعه شرکت های گروه صنعتی و بازرگانی افزون، می باشد که به صورت تخصصی به فعالیت های بازرگانی در زمینه افزودنی های صنعت روانکاری و روغن پایه اشتغال دارد. این مجموعه با بهره گیری از تجربیات بیش از نیم قرن مدیران خود، از سال ۱۳۷۸ به صورت رسمی عهده دار تأمین نیازهای صنایع کشور در صنعت روانکاری است. طباطبایی در خصوص سوابق کاری خود ادامه داد:



داشتن امکان ارتباط موثر با بهترین تأمین کنندگان جهان، ارائه خدمات مالی متنوع، امکان دریافت وجوه ارزی و ریالی کالا، تحویل متناسب با تقاضای مشتری در مبادی ورودی کشور و یا محل مصرف خریدار و در دسترس قرار دادن کالاهای صنایع کوچک و یا در حالت اضطرار و برنامه ریزی نشده برای صنایع بزرگ را از نقاط قوت این شرکت بیان می کند. عضو اتحادیه صادر کنندگان فرآورده های نفتی در خصوص مشکلات صنعت روغن گفت: طی سالهای گذشته پالایشگاه های روغن سازی موجود در خصوص نوسازی و تولید روغن پایه دو و سه قدمی برنداشته اند و چالشی که در آینده خواهیم داشت مصرف پایین روغن پایه نوع ۱ در جهان بوده و افزایش تولید پایه ۲ و ۳ به کم شدن تقاضا برای روغن های گروه ۱ و بر اساس پیشرفت تکنولوژی، تقاضای بیشتر برای روغن پایه های گروه ۲ و ۳ و بالاتر خواهد بود. همچنین عدم ارتباط با شرکت های پیشتاز در این صنعت به علت تحریم ها نیز، از جمله مشکلات فراروی این صنعت است. وی در خصوص بحث قیمت گذاری و رقابت در تولید کنندگان روغن افزود: رقابتی که در حال حاضر بین چهار شرکت اصلی تولید کننده روغن و سایر شرکت ها است بسیار ناسالم بوده و با توجه به صدور پروانه بهره برداری برای ۷۰۰ شرکت، این رقابت ناسالم باعث تعطیلی و یا تغییر کاربری بسیاری از این واحدها شده است. طباطبایی در پایان افزود: شرکت افزون روان با کوله باری از تجربه، با ارائه خدمات زنجیره تأمین از مرحله شناسایی بهترین منابع تولید تا تحویل مواد افزودنی محصولات روانکاری به علاوه انواع روغن های پایه، به عنوان مزیت اصلی شایستگی خویش، برای یاری به صنایع کشور همت گماشته است. فعالیت خدمات بازرگانی با تکیه بر این مزیت، دیدگاه تأمین کنندگان معتبر بین المللی را جهت بهره گیری از کیفیت این خدمات، برای انتخاب همکار در حوزه ایران و خاورمیانه بیش از پیش جلب نموده است و برای صنایع کشور نیز با رضایت از دریافت خدمات عرضه شده، زمینه همکاری استراتژیک و بلند مدت فیما بین را ایجاد نموده است. این شرکت انتظار دارد با پشتوانه سرمایه های انسانی، نقش رهبری خدمات بازرگانی صنعت روانکاری کشور را با همکاری تأمین کنندگان بین المللی در جایگاه یک برند مورد اعتماد تا سال ۱۴۰۰ ایفا نماید و تبدیل به یک پل ارتباطی ما بین شرکت های مطرح دنیا و ایران شود و به ایجاد نوآوری های جدید در کشور کمک نماید.



دنیای انرژی

« صاحب امتیاز: اتحادیه صادر کنندگان فرآورده های نفت و گاز و پتروشیمی ایران

« مدیرمسئول: دکتر سید حمید حسینی

« سردبیر: امیر عباس امامی

« شورای سیاست گذاری: سیدحمید حسینی، سعید رفیعی فر ، احمد صرامی، مرتضی فیروزی،

رضا مدیر، امیرعباس امامی

« دبیر سرویس بخش انگلیسی: یوسف پورغفار

« همکاران این شماره: هادی ابراهیمی، مهسا معیری، نادى صبوری، مریم علیزاده، احمدرضا صباغی

فرزین سواد کوهی، سهراب صالحین، فرید جاهد، سارا مالکی، و ...

« سازمان آگهی ها: سولماز فرهادی ۵ - ۸۸۵۰۸۲۵۱

« صفحه آرای: سعید سیدی

« چاپ و لیتوگرافی: رنگین گستر - ندای ایران

« طرح جلد و نظارت چاپ: کانون تبلیغاتی سیما تک نوین

مسئولیت کلیه مقالات، یادداشت‌ها و مصاحبه‌ها به عهده نویسنده می‌باشد و نظر تاییدی اتحادیه اوپکس نمی‌باشد

ماهنامه تخصصی حوزه انرژی

شهریور ۱۳۹۸

۳۵

the World of Energy Magazine



معادن، قدرت

خاموش ایران

صفحه ۵۴



نقش توتال در فاز ۱۱ چیزی شبیه داور

خارجی بازی‌های داری بود

صفحه ۵۸



سال سخت بازار نفت

صفحه ۶۴



چه افقی پیش روی بازار فرآورده‌های

نفتی است؟

صفحه ۶۸



EIA: Australia is on track to become world's largest LNG exporter

صفحه ۷۷



چشم انداز انرژی جهان در دو دهه آینده

صفحه ۲۰



نفت جی بزرگترین واحد تولیدی انواع
قیمر خاور میانه

صفحه ۲۵



صادرات صنعت برق؛ مغفول و پرچالش

صفحه ۴۰



بایدها و نیاید های
اتحادیه صادراتی

صفحه ۴۴



تنگه هرمز

صفحه ۴۹

اتحادیه اوپکس: پویایی و اقتدار

سید حمید حسینی

مدیر مسئول



هیات مدیره دوره نهم اتحادیه باید ضمن ارج نهادن به دستاوردهای اتحادیه و تداوم نقاط قوت به ترمیم نقاط ضعف پرداخته و بطور همزمان برنامه ریزی استراتژیک را جهت گسترش و تداوم فعالیت اعضا در دستور کار قرار دهد. لازمه موفقیت در این امر اتخاذ رویکردی جدید میباشد که در ذیل به کلیات آن اشاره خواهم نمود، ضمناً ضروریست که در این راستا برای افزایش کارایی سازمانی (efficiency) و ارتقا بهره وری (effectiveness) بین هیات مدیره و دبیرخانه تقسیم کار گردد، دبیر کل و دبیرخانه وظیفه اول (کارایی سازمانی) را بعهده گیرند و هیات مدیره به ارتقا بهره وری بنگاهها و اتحادیه توجه نماید.

امیدوارم با همفکری اعضا هیات مدیره و همراهی اعضا بتوانیم رویکردها و برنامه های زیر را عملیاتی نماییم:
الف: شفافیت و پایش: در صورتیکه ما قادر باشیم شفافیت را سرلوحه کار اتحادیه قرار داده و عملکرد اتحادیه در معرض دید اعضا و معرض قضاوت افکار عمومی و رسانه ها قرار دهیم قادر خواهیم بود با خود کنترلی و پایش عملکرد اعضا اعتماد آنان را جلب کرده و ابهاماتی که در بعضی از سازمانها و نهادها درباره عملکرد اعضا وجود دارد برطرف نماییم، لذا برنامه ریزی برای حضور حداکثری اعضا به صورت واقعی و مجازی، پایش عملکرد به صورت هوشمندانه و اطلاع رسانی به موقع اخبار اتحادیه از طریق سایت، نشریه، کانال تلگرام و رسانه های مکتوب و تصویری توسط روابط عمومی ضروری میباشد.
ب: آینده نگری و بازار سازی: در بعضی از کشورها

۱۵ ساله اتحادیه در همکاری با رسانه ها و بیان صریح مشکلات در ارتقا جایگاه اتحادیه نقش موثری داشته است و ضروریست که از تبدیل شدن اتحادیه به ماشین انتقاد از دولت جلوگیری گردد و با گفتن ساز، ابتکار عمل را در دست گرفته و نظام تصمیم سازی را تحت تاثیر قرار دهیم.
ه: توجه به فن آوریهای نوین (استار تاپها) و آموزش: این روزها استار تاپ ها در ابعاد گوناگون تاثیر شگرفی بر هر یک از صنایع دارند، قطعاً صنعت نفت نیز در آینده مجبور به استفاده از تکنولوژیهای نوین در زمینه های زیر میباشد: کسب و کارهای مبتنی بر فن آوریهای اطلاعات، کسب و کار نوپای آینده نگر، کسب و کارهای نوپای ایجادکننده تحول در بازار، لذا ما هم در اتحادیه برای همگامی با تحولات، باید استار تاپ ها را در صنایع پایین دستی نفت، گاز و پتروشیمی جدی گرفته و به آن توجه نماییم
و: پیگیری جهت ایجاد سازمان تنظیم قوانین و مقررات در صنعت نفت و گاز (رگلاتوری): رگلاتوری: علیرغم ایجاد دونهاد مترقی بورس و شورای رقابت در کشور متأسفانه هیچیک از این دو سازمان نتوانستند نقش رگلاتوری را در اقتصاد کشور بازی نمایند و علیرغم مکلف بودن شورای رقابت و وزارت نفت به ایجاد سازمان تنظیم قوانین و مقررات در حوزه نفت و برق ما شاهد کارشکنی و شکل نگرفتن رگلاتوری هستیم، در حالیکه تجربه موفق رگلاتوری در صنعت مخابرات را داریم و فقدان این نظام باعث توزیع رانت و استمرار خام فروشی در صنایع پایین دستی نفت، پتروشیمی و فولادشده است. امیدواریم با استفاده از همه توان و ظرفیت اتحادیه، اتاق ایران، مجمع تشخیص و مجلس شورای اسلامی موفق شویم در این دوره هیات مدیره این نظام را مستقر نماییم. والسلام



تهران - خیابان دکتر بهشتی، خیابان مفتاح شمالی، خیابان نقدی، پلاک ۱۰، طبقه اول

WWW.OPEX.IR @ MAIL@OPEX.IR 88508250 88511611

رونق تولید و صادرات فرآورده های نفت، گاز و پتروشیمی

امیر عباس امامی
سر دبیر



چنین انگاشته می شود با پیامدهایی که در حوزه نفت و فرآورده های نفتی گریبانگیر دولت و وزارت نفت شده است و تحریم ها در تمامی ابعاد بازاریابی، حمل و نقل، فروش و بازگشت ارز، دولت را در وضعیت تکیدگی قرار داده است، علی رغم تفکرات انحصار گرایانه دولت و وزارت نفت، بخش خصوصی واقعی توانسته است با ارائه راهکارها، اتاق های فکر و تجمیع بضاعت های حداقلی خود در تولید و صادرات کالای ایرانی خصوصاً محصولات پتروشیمی و فرآورده های نفتی سهمی پررنگ را در اقتصاد نفتی ایفا نماید.

تعریفی که حاکمیت در سالیان از بخش خصوصی و تشکل ها داشته است عبارت بود از مجموع فعالان اقتصادی که همواره در پی منافع شخصی و تشکلی خود داد شکایت از قوانینی دارد که باعث پایمال شدن سهم در آمدی اش شده است و همین تعریف و نگرش دولتها از فعالان اقتصادی بخش خصوصی باعث سهم کمترین این بخش از اقتصاد کلان کشور شده است. خوشبختانه در وضعیت کنونی و با رشد اقتصادی و علمی تشکل ها و واحدهای تولیدی و صادراتی بخش خصوصی و دوری از فضاهای

تبلیغاتی و شعار گونه دولت ها، خط بطلانی بر تفکرات هژمونی و فرادستی دولت کشیده شده است و شرایط تحریم بین المللی، خود تحریمی داخلی، قوانین دست و پا گیر و بخشنامه های دستوری نیز باعث رجوع دولت به آراء و تفکرات تجاری و صادراتی بخش خصوصی شده است. نگارنده در جلسات گوناگون فعالان اقتصادی بخش خصوصی با مدیران دولتی و نفتی به عینه شاهد بودم انتقادات و شکایات با ادله های متقن با راهبردهای هم افزا و پیشنهادهایی با کمترین میزان آزمون و خطا این فعالان اقتصادی بخش خصوصی همراه بوده به طوری که توجه افکار فرادست دولتی را همیشه به خود معطوف می کرده است. با این حال همان بخش خصوصی واقعی که در حوزه تولید و صادرات فرآورده های نفتی فعالیت دارد و تحریم های گوناگون بین المللی طی سالها و با روند افزایشی کنونی نتوانسته است بازدارنده فعالیتش باشد اذعان دارد که حلقه های دولتی اعم از بانک مرکزی، وزارت نفت، و... با ایجاد گلوگاه های بخشنامه ای و دستورات خلق الساعه روند تعطیلی واحدهای تولیدی و صادراتی را سرعت بخشیده است. با آنکه چابکی و ذکاوت بخش خصوصی برای دولت و وزارت نفت احراز شده است اما اصلی ترین گلوگاه دولت در روند تسهیلات به بخش خصوصی، قوانین دست و پا گیر خود تحریمی است که طی سالیان تغییر ناپذیر شده و بدنه تصمیم گیر دولت را تابع دستورات و متابعت از قوانین پرورنده است. به نظر می رسد برای ساماندهی این وضعیت، دولت کنونی می باید در حوزه مدیریتی خود شرایط را برای مدیران ساختار شکن و آشنا به قوانین روز

بین المللی فراهم نماید که بتوانند در صورت اصلاح ساختاری قوانین محدود کننده و حذف بخشنامه های متعدد دستوری، فضای کسب و کار را در سال رونق تولید بهبود ببخشند و تعامل دولت و بخش خصوصی را نیز در تولید و صادرات افزایش دهند. از سویی دیگر ظهور و بسط اقتصاد عمومی و خصولتی ها نیز، باعث ایجاد کانونهای قدرتی شده است که نه تنها پاسخگوی هیچ یک از فعالیت هایشان نبوده اند بلکه با ایجاد رانت عملاً تنگناهایی را برای قدرت نمایی بخش خصوصی فراهم کرده اند. و در تعارض با اصل خصوصی سازی نیز بوده اند. با توجه به اینکه در ساختار اقتصادی هر کشور توسعه یافته ای فعالیت شرکت های خصولتی در جهت همیاری دولت بوده و در یک برهه زمانی نیز فعالیت اینگونه شرکت ها به بخش خصوصی واگذار شده است لذا شایسته است در اولین قدم دولت نسبت به ایجاد شفافیت اقتصادی خصولتی ها خصوصاً در حوزه نفت و فرآورده های نفتی اقدام کرده و نسبت به واگذاری مدیریت شرکت های تحت پوشش خصولتی ها به بخش های خصوصی واقعی عزم خود را جزم نماید. همچنین ضرورت دارد دولت برای شکل گیری رونق فعالیت های بخش خصوصی و تشکل ها در کشور با تصویب قوانین انسجام گری همانند رگولاتوری که خواستگاه واقعی همه تشکل های بخش خصوصی است به وضعیت آشفته رقابت های ناسالم و شکل گیری و رشد سرطان گونه رانت پایان داده و دولت از یک فعال بزرگ اقتصادی به نهاد نظارتی تبدیل گردد.

بررسی يك پرونده : هیئت مدیره دوره نهم ۱۴۰۰ - ۱۳۹۸ اتحادیه صادرکنندگان فرآورده های نفت، گاز و پتروشیمی ایران

برگزاری مجمع عمومی سالیانه اوپکس در ۲۵ تیر ماه سال جاری مصادف بود با انتخابات نهمین دوره هیات مدیره اتحادیه که در این انتخابات اعضای ذیل به مدت دو سال انتخاب شدند. ماهنامه دنیای انرژی جهت بررسی اولویت های فعالیت هیات مدیره کنونی، نظرات آنها را در قالب یک پرونده بررسی می نماید:



رئیس هیئت مدیره

سید ابوالقاسم هاشمی



نائب رئیس هیئت مدیره

فرزان گلچین



عضو هیئت مدیره و سخنگو

سید حمید حسینی



عضو هیئت مدیره

احسان بافریان



عضو هیئت مدیره

صدیقه سعیدی



عضو هیئت مدیره

وحید آتینی



عضو هیئت مدیره

رضا فخاری



دبیر کل

سعید رفیعی فر



عضو علی البدل

احمد اخسانی



عضو علی البدل

یایک توپریان



بازرس

نیما اسلامی



ابوالقاسم هاشمی مد یر عامل و عضو هیئّت مدیره شرکت سامان شیمی که سابقه چند دهه در حوزه فرآورده های نفتی خصوصاً روغن دارد در دور نهم انتخابات به عنوان رئیس هیئت مدیره اتحادیه تا سال ۱۴۰۰انتخاب شد. همچنین این پیشکسوت و فعال اقتصادی، عضو تشکلهای شرکت تعاونی مروارید مشکین وانجمن صنایع بازیافت نیز می باشد. خبرنگار دنیای انرژی نظرات وی را در خصوص اتحادیه و شرایط اقتصادی و سیاسی روز جو یا شده که در پی می آید:

■ با توجه به شرایط تحریمی کشور افزایش میزان صادرات اعضای اتحادیه طی یک سال گذشته از ۲۳٪ به ۲۹٪چه توجیهی می‌تواند داشته باشد؟
بخش خصوصی نسبت به شرایط روز تا جایی که می‌تواند تلاش می‌کند تا درآمد بیشتری داشته باشد. با تحلیل این آمار متوجه خواهیم شد که پارامترهایی وجود دارد که باعث این مقدار افزایش شده است. اگر در ریز آمار دقیق شویم که کدام‌یک از شاخه‌ها رشد بیشتری داشته به این نقطه خواهیم رسید که این افزایش مربوط به صادرات کالاهای کم کیفیت است. این بالا رفتن آمار از یک جهت می‌تواند خوشحال کننده باشد ولی از جهت دیگر تأسفبرانگیز است که کالای باارزش ما تبدیل به سوخت درجه ۲ شده و این موضوع زیاد جای خوشحالی ندارد.

■ از طرف بخش خصوصی واقعی چه راهکاری می‌توانید پیشنهاد دهید برای اینکه بتوانیم از صادرات کالاهای باارزش پایین‌تر صرف‌نظر کنیم و یا به مسیری برویم که این روند قطع شود؟
در خصوص این موضوع اتحادیه طرحی را در

دست تحلیل و تکمیل دارد که بحث قاچاق را به‌صورت سیستماتیک رصد نماید. چیزی که مسلم است این است که بخش خصوصی به خاطر منافع شخصی‌اش و ضرر و زیان‌هایی که بابت این قضیه می‌دهد بیشتر از همه دلش می‌سوزد ولی دولت به‌هیچ‌وجه بخش خصوص را دخالت نمی‌دهد. دولت در یک حالت مچ‌گیری در یک جلسه علنی اعلام می‌کند که از اعضای شما تعداد کثیری از فاکتورها سوءاستفاده کرده‌اند. سؤال ما این است که چرا از همان ابتدا که متوجه موضوع سوءاستفاده از فاکتورها می‌شوند بلافاصله به اتحادیه اطلاع نمی‌دهند تا با آن شرکت‌ها برخورد مناسب صورت گیرد و اعضای ما بدانند که یک ضوابطی وجود دارد. دولت باید وارد عمل شود و با بخش خصوصی کمیسیون‌های مشترک تشکیل دهد و بخش خصوصی به‌مرور نشان دهد که کدام منافذ قابل مسدود شدن هستند. وقتی این منافذ بسته شود به‌صورت اتوماتیک قاچاق کمتر خواهد شد. در حال حاضر شرایط معامله و برگشت پول برای صادر کننده بسیار سخت شده است. صادر کننده به‌راحتی نمی‌تواند پول خود را برگرداند و ارز را به دولت تحویل دهد. بعضی از اعضای ما در کشور‌های خیلی کوچک آفریقایی صادرات انجام می‌دهند و پول آن‌ها با هزار ترفند و چندین دست به‌دستشان می‌رسد آن هم نه‌لزوماً به‌صورت دلار یا هر ارز دیگری بلکه به‌صورت ریال در ایران به آن‌ها داده می‌شود.

■ تعامل دولت و بخش خصوصی را از چه جنبه‌ای می‌توان تحلیل نمود؟

در صدسال گذشته اتفاقاتی که در دنیا افتاده است ازجمله جنگ‌های بزرگ، با تعامل و صحبت کردن جلوی هر کدامشان را می‌توانست گرفت بنابراین می‌توانیم با برگزاری جلسات مشترک و اظهارنظر کارشناسان ما، در مقیاس‌های کوچک کار را تجربه کنیم و جلو برویم و ببینیم این نشدن از کجا می‌آید. اگر بخش خصوصی نکات منفی و منفذهای غیرقابل جبرانی دارد، در عمل دیده شود

که هم دولت آن‌ها را ببیند و هم بخش خصوصی. متأسفانه عدم تفاهم بین بخش خصوصی و دولت باعث به وجود آمدن این مسائل شده‌است. کشور ما یک کشور ویژه است. در بعضی قوانین سوسیالیستی عمل می‌کند ولی در عمل و اجرا سرمایه‌داری است. در کشور‌های توسعه‌یافته دولت‌ها از طریق درخواست از مجالس خود یک سری مصوباتی را می‌گیرند تا یک درآمدی را برای دولت ایجاد کنند برای انضباط بخشی به تمام ابعاد و قوانین و زیرساخت‌های حقوقی ولی در کشور ما ثروت به دست دولت می‌رسد و همه ملت آماده‌اند که به هر شکلی سهم خود را از دولت بگیرند. به نظر من باید دولت و بخش خصوصی در کار گروه‌های تخصصی تعامل بیشتری داشته باشند.

■ فضای اقتصاد انرژی را طی حداقل ۲ سال آینده خصوصاً در بحث فرآورده‌ها و پایین‌دست، با توجه به بازار جهانی که دارند، چگونه ارزیابی می‌کنید؟

درست است که در دنیا اقتصادها تابعی از سیاست نیستند بلکه سیاست‌ها تابعی از اقتصاد هستند ولی می‌توان گفت که روی‌هم تأثیرگذار هستند. ما اگر بتوانیم سیاست‌های ایران و کشور‌های مقابلش را در دو سال آینده دقیق‌تر ترسیم کنیم مطمئناً می‌توانیم بگوییم که تأثیراتی که بر این قضیه دارند در رابطه با فرآورده‌های نفتی چه خواهد شد. این‌ها موضوعاتی است که قابل پیش‌بینی نیستند. در کلیت شرایط خروج فرآورده‌های نفتی خیلی خوب است به‌طوری‌که هنوز هم با توجه به کلاس فنی پایین تر تولید واحدهای بزرگ روغنی در ایران، یک دلیل برای این گریده‌ها داریم. چون بیشترین روغن‌های تولید ایران گرید ۱ است و چون این گروه هنوز در دنیا جایگاه خودش را دارد ما می‌توانیم خوب کار کنیم به شرطی که مسائل جانبی و حاشیه‌ای از بین بروند.

■ طی روزهای گذشته صحبت از احداث پتروپالایشگاهها وجود داشت. این بحث پتروپالایشگاه‌ها تا چه حد می‌تواند در بحث ارزش‌افزوده محصولات ما نقش آفرینی کند؟
من فکر می‌کنم خیلی تأثیرگذار است. متأسفانه

ما وقتی در تنگنا قرار می‌گیریم به فکر راه چاره می‌افتیم در صورتی که که باید ۵ سال پیش این فکر را می‌کردیم. احداث مینی پتروپالایشگاه‌ها حتی با ظرفیت‌های کوچک خیلی زمان‌بر است. موضوعی نیست که ما امروز تصمیم بگیریم و هفته بعد آن را انجام دهیم. یک واحد خیلی کوچک اگر بخواهد یک دانش فنی که قدمتش حداکثر بیش از ۱۰ سال نباشد را بخرد، وقتی که مراجعه می‌کند به بازار جهانی برای بررسی و خرید آن، با توجه به شرایطی که کشور ما برای باز کردن LC و گشایش اعتبار اسناد دارد و همچنین مصائب دیگر، زمان زیادی را باید طی کند تا به سرانجام برسد و درواقع حداقل یک برنامه ۴الی ۵ ساله می‌خواهد.

■ بنابراین شما معتقد هستید که ما دچار یک خود تحریمی و قوانین دست و پاگیر در بخش دولتی هستیم که اجازه کار نمی‌دهند؟

بله، کاملاً درست است. ما همه‌چیز را وقتی که خیلی نیاز داریم و به نقطه آخر می‌رسیم و درواقع تحت‌فشار هستیم مطرح می‌کنیم در صورتی که باید قبل تر به آن فکر می‌کردیم. یک بنگاه تولیدی زمانی موفق است که ۵ درصد از سود خود را کنار بگذارد و هر سال ۱۰ درصد از سود خود را برای ارتقاء تکنولوژی در نظر بگیرد. شرکت نفت هم باید همین کار را بکند. باید مقداری از درآمد نفتی که ما داشتیم ذخیره می‌شد برای دادن وام و مجوزها. وام ۵ ساله بدون بهره با ضمانت‌های محکم به بنگاه‌ها بدهد. درواقع جای سوبسید اینجاست چون باعث اشتغال‌زایی می‌شود. چه اشکالی دارد که یک وام بدون بهره با بازپرداخت مثلاً ۵ساله به یک بنگاهی داده شود و از او بخواهیم که در مقابل ۳۰۰ شغل ایجاد کند. چرا دولت باید همه‌چیز را از بخش خصوصی مجانی بخواهد.بخش خصوصی زحمتش را بکشدو ثمره را هم بدهد ولی شعار و سخنرانی‌اش برای دولت‌مردان بماند.

■ آیا فکر می‌کنید ر گولاتوری، با توجه به پیشینه دولت در پیگیری اصل ۴۴ قانون اساسی و موضوع خصوصی‌سازی که منجر به وجود آمدن شرکت‌های خصوصی شد، حتی اگر نهادینه شود، می‌تواند دچار همان سرنوشست خصوصی‌سازی شود؟ چه

■ در حال حاضر با توجه به اینکه دولت‌ها طی این سال‌ها هیچ انگیزه و اعتقادی برای حمایت از بخش خصوصی نداشته‌اند، شما چه جایگاه مطلوب و مؤثری می‌توانید برای بخش خصوصی در ساختار اقتصادی ایران تصور کنید؟

بخش خصوصی مثل موجودی می‌ماند که هر چقدر زیر پا له شود به خاطر منافع شخصی‌اش باز هم به حرکت خودش ادامه می‌دهد. ما در ایران یک حمایت قطعی، قانونی و حقوقی از بخش خصوصی نداریم. ما دادگاه صنعت نداریم. اگر ما می‌خواهیم کالای قابل رقابت تولید کنیم و در عرصه بازار جهانی حرفی برای گفتن داشته باشیم باید این کارها را انجام دهیم.

■ در بحث بازاریابی و بازار سازی با توجه به اهمیت آن‌ها در بازار جهانی، ما چقدر عقب هستیم و برای خروج از آن باید چه کاری انجام دهیم؟
بحث بازاریابی و بازار سازی در گذشته سخت‌تر بوده است و امروزه با توجه به پیشرفتی که در مسائل انفورماتیک و هوش مصنوعی در دنیا به وجود آمده و تأثیرش در ارتباطات جهانی، در حال حاضر بسیار ساده‌تر شده است. ولی علی‌رغم آن دیدارهای رودررو هنوز هم در دنیا جایگاه خودش را دارد. به نظر من ما هنوز هم به نمایشگاه‌هایی که در سطح جهانی در صنف‌هایمان بر گزار می‌شود کم بها می‌دهیم. در رابطه با ارتباطاتی که در اتاق‌های مشترک می‌توانیم برقرار کنیم کم بها می‌دهیم. دبلیش هم این است که تولیدکننده باید یک دلگرمی داشته باشد به سودی که به دست می‌آورد و در صدی از سودش را نیز برای ارتقاء صنعت بازاریابی خود ذخیره کند. اگر تولید در نقطه‌ای باشد که بتواند هزینه‌های ارتقاء تکنولوژی، بازاریابی، تشریفات و … را پوشش دهد مطمئناً ما با مشتریان بهتر و بیشتری وارد معامله خواهیم شد و آن را توسعه خواهیم داد. به نظر من یکی از برنامه‌های استراتژیک و بلندمدت همین است. باید روی این قضیه کار کنیم و یک چهارچوب‌هایی تنظیم کنیم که بتوانیم در نمایشگاه‌ها و اتاق‌های مشترک شرکت کنیم

بیابوریم یا اینکه آن را خریداری کنیم.

و اتحادیه در جلسات با هیئت‌ها حتماً نماینده داشته باشد و بتواند خود را معرفی کند و در جهت بازارسازی برای محصولات حرکتی انجام دهد.

■ به نظر می‌آید یک رقابت ناسالم بین واحدهای تولیدی همیشه وجود داشته که س‌راه بحث بازاربایی مفید بوده است. این رقابت ناسالم شاید نشأت گرفته از بحث بورس کالا باشد که خوراک واحدهای تولیدی از طریق آن عرضه می‌شود. کلاً نسبت به دو سال قبل و روند کنونی نظر شما چیست؟

بنده با اینکه مواد اولیه در بورس کالا به فروش برسد مخالف هستم. چون رقابت‌هایی که در آن انجام می‌شود به خاطر جلوگیری از تعطیلی واحدهای تولیدی است با حداقل سودی که می‌تواند یک بنگاه را سر پا نگه دارد. سرپا ماندن یک بنگاه تولیدی با باز بودن در آن خیلی فرق دارد. اگر یک بنگاه تولیدی سود نرمالی به دست بیاورد، بخشی از آن را صرف ارتقاء تکنولوژی، بخشی از آن را برای آموزش پرسنل، بخشی را برای بازاریابی و مارکتینگ و بخشی را برای سیستمی عمل کردن هزینه می‌کند.

■ یکی از بزرگ‌ترین مشکلات مجوزهای بی‌وقفه وزارت صنایع بوده که باعث ایجاد این رقابت‌های ناسالم شده است. منحصراً راجع به بورس کالا می‌پرسم که چه توجیهی وجود دارد برای اینکه خوراک واحدهای تولیدی در بورس کالا عرضه نشود؟ چون وقتی با آن‌ها صحبت می‌شود توجیه خودشان را دارند. شاید گلوگاه جای دیگری باشد و ما به اشتباه اصرار می‌کنیم که مشکل از بورس کالااست. شما این موضوع را چگونه تحلیل می‌کنید؟

علت همان عدم وجود نهاد رگولاتوری است. نهاد رگولاتوری چه کاری انجام می‌دهد؟ باعث می‌شود که هم آن شرکتی که مواد اولیه من را که محصول نهایی یا محصول میانی‌اش است و آن را در بورس عرضه می‌کند، به سود عادلانه‌ای برسد و هم برای من یک راه تنفس در نظر گرفته شود که این مواد را باقیمتی به دست بیاورم که بتوانم به تولید ادامه دهم و یک واحد تولیدی پویا داشته باشم. ما می‌گوییم برد-برد باشد آن‌ها می‌گویند برد-باخت باشد. کسی ممکن است بگوید این کالای من است و دلم می‌خواهد به این شکل عرضه شود. نهاد رگولاتوری می‌گوید که حدهر کسی چقدر است و

تعیین این حدود باعث می‌شود که همه بتوانند کار کنند. تفاوت بودن یا نبودن نهاد رگولاتوری اینجا معلوم می‌شود. نه اینکه نهاد رگولاتوری بیاید و منافع یک نفر را از دستش بگیرد و آن را ورشکست کند. بلکه جوری قضیه را پی ببرد که هر دو طرف معامله با یک سود متعادل جنس را معامله کنند و نسبت به خلاقیت، سرمایه‌گذاری و هنر خودشان ارزش افزوده تولید کنند. ولی پایه یکی باشد.

■ ما با ارگان‌هایی نظیر گمرک، سازمان ملی استاندارد و ستاد مرکزی مبارزه با قاچاق کالا و سوخت تعاملات خوبی داریم. طی ۲ سال آینده فکر می‌کنید حجم این تعاملات به چه شکلی خواهد بود که دیگر منجر به یکسری حواشی که طی این مدت وجود داشته، نشود؟

اتفاقاً یکی از تلاش‌های هیئت‌مدیره جدید این است که حواشی را کم کند و سعی می‌کند با این ارگان‌ها تعامل را بیشتر کند. متأسفانه بعضی از ارگان‌های دولتی فکر می‌کنند اطلاعاتی که دارند خیلی محرمانه و مهم است. ما از کارگروه تعیین ماهیت‌فرآورده‌های نفتی مستقر دراستانداردانتظار داریم که اگر شرکتی قصد صادرات کالایی را داشت و شمادر حین آزمایش متوجه اختلاط مواد پارانه‌ای بادرصد غیرمجاز در آن کالا شدید و به صاحب کالا و جاهای دیگر اعلام می‌کنید، به اتحادیه نیز اعلام کنید. آن شرکت عضو اتحادیه است. چرا خلاقش را به اتحادیه اعلام نمی‌کنید تا بر خورد مناسب صورت گیرد. ما می‌خواهیم با ارگان‌های دولتی تعامل کنیم. به این شکل نباشد که کسی که چند پرونده خطا دارد و در معرض آبروریزی است خودش را کاندیدای هیئت‌مدیره اتحادیه بکند.

■ با توجه به وجود ۱۵ کشور در همسایگی ما، به نظر می‌رسد بخش خصوصی با تعامل با این کشورها می‌تواند عملاً جایگاهی را در بحث صادرات ایجاد کند و کمک‌حال ارزی دولت باشد. در این خصوص چه نظری دارید؟

درکل این موضوع یک مزیتی است که کشور ما آن را دارد و حتی در تحریم‌ها یک نقطه قوتی است برای ما. معمولاً در کشورهایی که تولیدات مبتنی بر تکنولوژی پیشرفته و مدرن نیست و تولیدات عمومی است، بعضی مواقع در کار کردن

با کشورهای نزدیک و هم‌جوار، این مزیت تبدیل به ضرر و زیان خواهد شد. فرض کنید کالایی بی کیفیت به خاطر زد و بندی که در گمرکات محلی و همچنین بازارچه‌های محلی اتفاق می‌افتد وارد این کشورها می‌شود و آبروی آن صنعت و آن کالا را در آن کشور از بین می‌برد. بودن ۱۵ کشور در همسایگی ما یک مزیت است به‌شرط اینکه کنترل دقیق صورت گیرد و اجازه ندهیم بازارچه‌های محلی هر جنس بی کیفیتی را به‌عنوان صادرات ایران عرضه کنند. یک سخت‌گیری‌هایی در کیفیت صورت گیرد. از بازارچه‌های محلی برای ما یک ارتباط خوب به وجود می‌آید ولی در خصوص کیفیت نباید کوتاه بیاییم. راه این است که کیفیت را بدون کوچک‌ترین اغماضی کنترل کنیم ولی در سایر موارد تسهیل بیشتری به خرج دهیم که متأسفانه دراین موردسازمان استاندارد خوب عمل نکرده‌است.

■ با توجه به اینکه دولت عملاً حمایتی از بخش خصوصی نمی‌کند به نظر می‌آید رویکرد ما باید بیشتر به سمت مجلس باشد تا بتوانیم از طریق مجلس یک سری قوانین را به نفع بخش خصوصی واقعی تغییر دهیم. نظر شما در این مورد چیست؟

ما باید دولت را در رودروایسی قرار دهیم تا امکاناتی را به بخش خصوصی بدهد چون به‌هیچ‌وجه بخش خصوصی را در عمل قبول ندارد. بخش خصوصی بر مبنای مکانیزم درون خودش حرکت می‌کند. در بعضی جاها حتی دولت بخش خصوصی را رقیب خودش می‌داند و با توجه به قدرت قانونی که دارد جلویش را می‌گیرد. به این دلیل است که کار سخت شده‌است ولی درنهایت اگر می‌خواهیم ارزش افزوده بالا تولید کنیم، اگر می‌خواهیم تورم را پایین بیاوریم و اگر می‌خواهیم تولید ناخالص کشوری بیشتر شود باید با تعامل مسائل را حل کنیم. مشکلات داخلی خیلی بیشتر از تحریم‌های خارجی ما را آزار می‌دهد.

■ در حال حاضر در حوزۀ حمل‌ونقل دریایی مشکلاتی وجود دارد که آستانه سود شرکت‌های صادرکننده را به‌شدت پایین آورده‌است. در این زمینه ارزیابی شما چیست؟ به چه شکل می‌توانیم یک برون‌رفت از این موضوع داشته باشیم؟

باید جستجو کنیم که از چه زمانی به این فکر افتاده‌اند که باید یک پایانه‌ای به‌عنوان تنظیم‌کننده حمل‌ونقل و سرویس‌دهی به کشتی‌ها و خدمات دریایی که منبع درآمد بسیار خوبی است وجود داشته باشد. من فکر می‌کنم موضوع مربوط به قبل از انقلاب است. چرا در سال‌های بعداز آن هیچ اقدامی نکرده‌ایم و فقط حرف زدیم. کجادولت آمده‌است و این بستر را آماده کرده برای اینکه بخش خصوصی کار کند؟ نه خودش این کار را انجام داده و نه اجازه انجام آن را به بخش خصوصی داده‌است. به نظر من جناب آقای زنگنه یکی از بهترین وزیران جمهوری اسلامی است ولی متأسفانه اصلاً با بخش خصوصی میانه خوبی ندارد.

■ برای اینکه بتوانیم کمیسیون‌های خود را تقویت کنیم چه برنامه‌ای دارید؟

فعال شدن کمیسیون‌ها دو جنبه دارد. یک جنبه‌اش به خود کمیسیون‌ها مربوط می‌شود و جنبه دیگر آن مربوط به مدیریت اتحادیه است. در بخشی که به خود کمیسیون مربوط می‌شود باید اعضاء فعالانه بر خورد کنند. با اکثریت تعداد در جلسات شرکت کنند. خواسته‌هایشان را منظم مطرح کنند. در پایان هر جلسه مصوبات کمیسیون را مشخص کنند و درخواست‌های خود از هیئت‌مدیره را در همان جلسه مشخص کنند و آن‌ها را پیگیری کنند که آیا هیئت‌مدیره انجام داده یا خیر و این پیگیری‌ها باید به‌صورت مستمر و مصر باشد. سطح مطالبه‌گری را در بین اعضاء باید بالا برد که در کمیسیون‌ها تأثیر بگذارد و هیئت‌رئیس کمیسیون‌ها باید آن را به هیئت‌مدیره منتقل کنند و هیئت‌مدیره در تعامل با ارگان‌های دولتی این سطح مطالبه‌گری را بالا ببرد.

■ به نظر شما یک رویکرد جدیدی را می‌شود اتخاذ کرد اعم از اینکه همین بحث رگولاتوری را از خود اتحادیه شروع کنیم و راجع به کم و کیف فعالیت اعضاء یک واحد نظارتی داشته باشیم که در نهایت منجر به این موضوع شود که در یک جلسه علنی مجلس غافلگیر نشویم؟

بعید میدانم بشود نهاد رگولاتوری را در یک

مجموعه کوچک ایجاد کرد. باید یک جریان کشوری باشد و ممکن است با توجه به نبود رگولاتور در فضای غیر اتحادیه، یک تعداد از افراد را سوق دهد به بیرون از اتحادیه و باعث کم شدن قدرت صادراتی و تجمعی اتحادیه شود.

■ آیا ما می‌توانیم یک بخشی را تحت عنوان حمایت از خوشنام‌ها داشته باشیم و از آن‌ها تقدیر کنیم تا در نهادهای دولتی بیشتر دیده شوند؟

اگر شاخص‌های این انتخابات، شاخص‌های قابل‌رؤیت و قابل شهود برای همه اعضاء باشد خوب است.

■ یک مشکلی که اتحادیه دارد این است که حدود ۳۰ درصد از اعضای آن تعامل و رفت‌وآمدی با اتحادیه ندارند. به نظر شما ما چگونه می‌توانیم این اعضاء را در فعالیت‌های اتحادیه مشارکت دهیم؟

این مسئله یا لجاجت و عنان است یا عدم تشخیص

و ضرورت داشتن یک تشکل. آیا تمام اعضای اتحادیه به این ضرورت رسیده‌اند که باید جزء یک تشکل باشند؟

■ عملکرد دو سال قبل هیئت‌مدیره را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

با توجه به سدی که روبروی هیئت‌مدیره وجود داشته من عملکرد را نرمال ارزیابی می‌کنم. کار فوق‌العاده‌ای نکرده‌ایم ولی کم کاری هم نکردیم. اتحادیه یک حرکتی در خصوص آمار انجام داد که خیلی ارزشمند بود. مشوقش هیئت‌مدیره بود ولی اجرای آن را دبیرخانه انجام داد. با توجه به اتفاقات روزمره‌ای که برای اعضاء می‌افتاد، ما بیشتر درگیر حل‌وفصل مسائل روزمره اعضاء بودیم و یک فعالیت نرمالی داشتیم. من به هیئت‌مدیره قبلی از ۱۰۰ امتیاز ۷۰ می‌دهم.

■ به نظر شما چه تحولی را می‌توانیم در اتحادیه و خط‌مشی‌های هیئت‌مدیره ایجاد کنیم؟

باور من بر این است که ما باید یک کار کارشناسی انجام دهیم. یک گروه کارشناسی از اعضا و پرسنل مثل مرکز پژوهش‌های مجلس و یک پشتوانه تحقیقاتی برای اتحادیه درست کنیم. ما باید کارهای روزمره را از دیدگاه استراتژیکی که برای دراز‌مدت برای اتحادیه در نظر گرفتیم از جمله بازار سازی و امثال این‌ها جدا کنیم. اهداف استراتژیک اتحادیه مثل یک دوی امدادی است که هر دوره از هیئت‌مدیره باید قسمتی از آن را پیش ببرد. باید اهداف استراتژیک خود را در چند جمله بیان کنیم و در جهت تحقق آن اهداف پیش برویم و یک بخشی هم به‌صورت روزمره داریم که شامل ارتباطات و تعاملات اعضاء با ارگان‌ها می‌شود که باید آن را تنظیم و مشکلاتشان را پیگیری کنیم. برای اینکه ما بتوانیم این دو مورد را باهم پیش ببریم باید پدیده‌های درونی و بیرونی اتحادیه را از هم جدا کنیم. داشتن یک دورنمای مشخص، تعیین شاخص‌هایی برای حرکت این پدیده و پایش‌های مدت‌دار کمک خواهند کرد که ما بدانیم چقدر در جهت تحقق اهداف خود حرکت کرده‌ایم.



دکتر فرز ان گلچین فعال اقتصادی با تحصیلات

پزشکی و مدیرعامل شرکت پتروپر دیس

در حوزه تولید و صادرات فر آورده های نفتی

است که در سال ۹۴ تا ۹۶ به عنوان رئیس هیئت

مدیره اتحادیه اوپکس فعالیت داشته و هم

اکنون در جایگاه نائب رئیسی اتحادیه به سوا لات

خبر نگار " دنیای انرژی " پاسخگوست که در

ادامه می آید:

■ **دیدگاه شما در مورد شانز ده سال فعالیت اتحادیه چیست؟**

به هر حال هر صنفی در هر جامعه‌ای کار می کند،

قطعاً دارای یک سری نقاط مشترک بین اعضای

هم صنف خودش هست و یکسری مطالبات

و مشکلات مشترک دارند و یک سری نقاط

تقابل که همه این‌ها در مجموعه یک جامعه

کوچک قابل پذیرش است. هر صنفی لازم دارد

یک مجموعه، یک شناسنامه و یک مرامنامه‌ای

را در خودش تدوین بکند. بهترین روش برای

رسیدن به این قضیه این است که انجمن‌ها و

تشکل‌های صنفی تشکیل شود. خوب اتحادیه

ما هم بر اساس یک سری پایه‌ها و نظرات و

خواسته‌های اولیه در سال‌های پیش توسط

تعدادی از همکارانمان پایه‌ریزی شده که قطعاً

آن‌ها هم بر مبنای همین دیدگاه آمده‌اند و اقدام به

تشکیل اتحادیه‌های صادر کنندگان فر آورده‌های

نفت و گاز و پتروشیمی کرده‌اند. ممکن است

که اهداف آن موقع با اهداف امروز تا حدودی

فرق بکند که این طبیعت هر تشکل و هر جامعه

پویایی است چرا که هم افکار هر روز تراوش دارد

هم اینکه در پروسه تاریخی هر جامعه‌ای یک

سری معضلات و مشکلاتی پیش می‌آید که شاید

پیش‌بینی نشده باشد. برای رفع این مشکلات

قطعاً ما باید یک تشکلی داشته باشیم که در این

تشکل برآیند و ماحصل آن چیزی که به نفع جمع

هست را بر نامه‌ریزی کنیم. اینکه هر کدام از فعالین

اقتصادی هم صنف خودشان به تنهایی پی گیر

کارشان باشند دارای دو ضعف است. این که فقط

جامعه کوچک خودشان را می‌بینند و گروه

هدفشان خیلی محدود است و خلاصه می‌شود

در دیدگاه و خواست یک نفر، یا یک شرکت یا

یک کارخانه. برای رسیدن به این هدف، چون تنها

خودشان را می‌بینند ممکن است عملکردی را به

نتیجه برسانند که فقط برای خودشان کارائی دارد

و نظرات و خواسته‌های سایر افرای که هم گروه و

هم صنف آن‌ها هستند را اغنا و ارضا نکند. پس

باید این افکار، نظرات، خواسته‌ها، مشکلات و

نقاط تقابل در یک صفحه مشتر کی تعریف شود،

مورد بحث قرار گیرد و به یک نتیجه‌گیری کلی

برسد که وقتی آن را از حاکمیت مطالبه می‌کنند

مقوله‌ای باشد که تقریباً نفع حداکثری را پوشش

دهد. به همین خاطر اتحادیه‌ای تشکیل شده مثل

بسیاری از اتحادیه‌های دیگر و در طول سال‌های

مختلف هنرهای مختلفی به آن اضافه‌شده است

و کارهای مختلفی انجام‌شده که همه آن‌ها بر

اساس همان مشکلات پیش روی صادرات بوده

که امروز ما اینجا نشستیم. در حال حاضر انواع

و اقسام مختلفی از مشکلات بر سر راه صادرات

وجود دارد که اگر چنین تشکل‌هایی وجود

نداشتند قطعاً ما الآن در نقطه بسیار عقب‌تری قرار

داشتیم. نمی‌گویم که یک تشکل می‌تواند به تمام

خواسته‌های اعضا خود پاسخ دهد. قطعاً این در

هیچ جامعه‌ای تحقق پیدا نمی‌کند ولی هر چه که

مجموعه‌ها منسجم‌تر و باهم همراه‌تر و همگام‌تر

باشند موفقیتشان در کسب نتایج و اهداف و

خواسته‌هایشان مؤثر تر و واضح‌تر است.

■ **آیا می‌شود به بخش خصوصی واقعی در جهت اینکه بتواند در پروژه‌های فرادست هم فعالیت داشته باشد، اعتماد کرد؟ یعنی یکی از اهداف بزرگ اتحادیه در نهایت می‌تواند همین باشد؟**

قطعاً، این همگرایی که ایجاد می‌شود قدرت را

به‌صورت تصاعدی می‌تواند تقویت کند. بخش

خصوصی در کشور ما هیچ‌وقت خوب دیده نشده

و به آن قدرت داده نشده است. در جاهایی ممکن

است بگویند بخش دولتی تمایل دارد فلان

موضوع را به بخش خصوصی واگذار کند ولی واقعاً

اول باید ببینیم که بخش خصوصی ما چند سال

است که به جامعه معرفی شده است. کلاً اقتصاد ما

در گذشته، قبل و بعد از انقلاب، یک اقتصاد دولتی

بوده و هنوز هم دولتی است. این بخش خصوصی

با تمام نقاط قوت و ضعف خود در این چند سال

بیشتر دست‌وپا زده و سعی کرده است که از آن

چیزی که هست حداقل پایین‌تر و ضعیف‌تر نشود

چون قوانین، روش‌ها و نگرش حاکمیت به کار

عملاً تغییر نکرده است. در یک جاهایی ممکن

است نیاز داشته‌اند بخش خصوصی را مشارکت

داده‌اند و وقتی که از آن برهه‌زمانی و آن نقطه بحرانی

عبور کرده‌اند دوباره همان نگرش دولت گرایانه و

تمرکزگرایی در کار دولت را تقویت کرده‌اند.

■ **دولت می‌گوید بخش خصوصی قابلیت‌های لازم را ندارد و بخش خصوصی می‌گوید دولت حرف‌ها و نظرات من را نمی‌شنود. این بار ادوکس را به چه شکلی می‌توان حل کرد؟**

من موافق این نظریه که بخش خصوصی قابلیت

ندارد نیستم و معتقدم که بخش خصوصی هم

قابلیت دارد و هم توان علمی ولی بنیه‌اش ضعیف

است. حرکت‌های بزرگی که می‌خواهد صورت

بگیرد یک پیش‌زمینه‌هایی می‌خواهد. یکی از

آن‌ها قدرت مالی است. در کشورهای پیشرفته

سازوکار بانک‌ها و مؤسسات اقتصادی و حتی

در یافت مالیات به صورتی به تصویب درآمده که

بخش خصوصی را خودبه‌خود توانمند کرده است.

اخذ تکنولوژی و دانش فنی در تمام دنیا وجود

دارد و همه می‌توانند آن را با اندکی جسست‌وجو

به دست بیاورند. فرض کنید که می‌خواهید یک

تکنولوژی بیاورید که از بسیاری از مواد اولیه‌ای

که در کشور وجود دارد و یا حتی از پسماندهایی

که در کشور وجود دارد استفاده بهینه بشود و یک

تولید بارزش افزوده ایجاد شود. پیش‌زمینه همه

این موارد هزینه کردن است. بخش خصوصی توان

لازم در این بعد را ندارد چون تسهیلات بانکی با

نرخ بهره بسیار بالا عملاً امکان چنین مانوری را

برای بخش خصوصی قرار نمی‌دهد. آن دسته از

بخش خصوصی هم که دارای یک منابع مالی و

اقتصادی و پشتوانه‌ای است، وقتی می‌خواهند

در یک کار اساسی و ملی سرمایه‌گذاری کنند

یک نگرانی و دلواپسی دارند و آن هم عدم حمایت

از طرف بخش دولتی است. با این نگرش که اگر

هزینه بکنند و تکنولوژی را وارد کشور کند و

محصولی را به دست بیاورد، چه ضمانتی وجود

دارد که این سرمایه‌گذاری وقتی به نقطه پایانش

رسید از طرف دولت حمایت شود. از کجا ما این

اطمینان را داریم که واردات مشابه آن به این

تولید ضربه نزنند. شما هر حرکتی می‌خواهید

انجام دهید اولین ترس از انجام آن عدم حمایت از

سمت دولت است. چه در سرمایه‌گذاری کوچک،

چه متوسط و کلان. درواقع این دغدغه همیشه

در ذهن یک تولیدکننده و صادرکننده هست که

اگر من به نقطه پایانی در تولید رسیدم بعد از آن

چه اتفاقی برای من می‌افتد. آیا کالایی با وضعیت

و تعرفه پایین‌تر وارد می‌شود یا نمی‌شود؟ در حال

حاضر هر کالایی را که به ما بدهند وارد می‌کنیم.

برای واردات ارز می‌دهند ولی همین ارز را اگر برای

صادرات بخواهند به‌عنوان پشتوانه تولید استفاده

کنند، راهکارش بسیار ضعیف دیده شده است.

بعضی از افراد با هر ترفندی بعد از سپری شدن

زمان خیلی طولانی موفق می‌شوند سهم کوچکی

بگیرند آن‌هم فقط برای یک کار.

■ **ما دو تا گلوگاه داریم. گلوگاه اولیه اتحادیه این است که بتواند جایگاه اصلی بخش خصوصی را به دولت بشناساند و یک جایگاهی برای خودش تعریف کند و در وهله بعد مطالبه گر و پیگیر باشد. نظر شما در این مورد چیست؟**

وظیفه ماسست که توانمان را اشاعه بدهیم

ولی مهم‌تر از آن عزم دولتی است که آیا واقعاً

تمایلی دارد که بخش خصوصی قدرت بگیرد

یا نه؟ وقتی که جامعه بازرگانی ما عملاً توسط

حرکت‌های بازرگانی تولیدکنندگان دولتی

از صحنه کار خارج می‌شوند از این قضیه چه

نتیجه‌ای می‌توان گرفت ، اکثر تولیدکنندگان

بزرگ در حال ایجاد واحدهای صادراتی برای

خودشان هستند، یعنی همه می‌خواهند از نقطه

A تا Z تولید و صادرات را خودشان انجام دهند.

کجای دنیا به این صورت تعریف‌شده است. در

اکثر کشورها برای خرید از بورس باید از یک

گزینه داخلی استفاده کرد یعنی با یک شرکتی

که هم‌خوان و هم‌گروه است وارد مذاکره شده

و آن شرکت با واسطه‌گری از بورس برای شما

خرید می‌کند. ولی در کشور ما، از همه کشورهای

دیگر می‌توانند به صورت مستقیم از بورس خرید

کنند و همچنین می‌توانند از پالایشگاه‌ها و

پتروشیمی‌های ما خرید کنند. عملاً وقتی این

بستر برای مشتری باز می‌شود و قیمتی اعلام

می‌شود که نسبت به قیمتی که یک بازرگان یا یک

تولیدکننده صادراتی پیشنهاد می‌دهد جذابیت

بیشتری دارد این یکی از راه‌های عدم حمایت از

تولید منتهی به صادرات می‌شود.

■ **در حال حاضر چند سالی است که اتحادیه پیگیر بحث رگولاتوری است که در نهایت اگر رگولاتوری هم بخواهد به نتیجه برسد شاید منجر به یکسری شرايطی مانند به وجود آمدن شرکت‌های خصوصی شود، یعنی عملاً دولت خودش تصمیم گیر و تصمیم‌ساز بحث رگولاتوری باشد. شما این موضوع را چگونه تحلیل می‌کنید؟**

چیدمان اعضای یک گروه رگولاتوری اگر قرار باشد

دوباره از بخش دولتی باشد، نتیجه آن، چیزی

شبیه به خصوصی خواهد شد ولی اگر نمایندگان

دولت به‌عنوان ناظر و اعلام‌کننده سیاست‌های

کلی کشور در آن حضور داشته باشند و فرموله

کردن قضیه را به بخش خصوصی بسپارند می‌تواند

نتیجه‌بخش باشد، یعنی اینکه بخش خصوصی

پیشنهادهای کاربردی و عملی خودش را در

هر زمینه‌ای که لازم است به شورای رگولاتوری

اعلام می‌کند. در شورای رگولاتوری باید از تمام

ارگان‌های دولتی در آن حضور داشته باشند

ولی از اجزای بخش خصوصی هم باید استفاده

کنند. درواقع قدرت و برتری دولتی بر خصوصی

در سازمان رگولاتوری نباید وجود داشته باشد

و گرنه تبدیل به یک امر فرمایشی می‌شود. باید

اطلاعات و روش کار از بخش خصوصی گرفته

شود و با شرایط کشور مطابقت داده شود. بهترین

آن را انتخاب کنند و در سازمان رگولاتوری به

بحث و تبادل نظر گذاشته شود و به رأی‌گیری

گذاشته شود و در نهایت تبدیل به یک قانون شود.

رگولاتوری به این صورت معنا پیدا می‌کند و اگر

قرار باشد یک رگولاتوری متشکل از وزرا و معاونین

و مدیران‌شان باشد فایده‌ای ندارد. رگولاتوری یعنی

راه‌یابی بهترین و سالم‌ترین و کاربردی‌ترین روش

که دربرگیرنده منافع ملی و خصوصی باشد. سهم

دولت از آنچه واقعاً در یک اقتصاد باز هست را

بگیرد. مالیات‌هایش را بگیرد و بقیه را آزاد بگذارد

که بر طبق قانون کارشان را انجام دهند. این قوانین

به سازمانهای دولتی که در حوزه تولید و صادرات

ناظر هستند تسری می یابد و به طور مثال در

بخش گمرک خطوط قرمز مشخص گردد و باقی

موارد آزاد باشد . در بحث استانداردها هم همین

است. در بحث فروش های دولتی به همین شکل

است. شما سازو کار بورس را ببینید. کجای دنیا

بورس با این سیستم عمل می کند. بورس به یک

شرکت واسطه و دلال تبدیل شده که فقط در پی

سود و درصد خود از معاملات است . بورس یک

توابعی دارد و باید قانون را هم بر من خریدار و

هم عرضه کننده کالا اجرا کند. اجازه رقابت در

هر کالایی تا یک سطحی در تمام دنیا صورت

می گیرد. ما چنین چیزی در کشور نداریم و

درواقع برای رقابت سقفی تعیین نشده است و این

نوع رقابت، رقابت جنگل است نه جامعه انسانی.

بحث رگولاتوری اینجا خودش را نشان می دهد.

برای هر کس تعیین می کند وظیفه اش چیست و تا

چه پله ای می تواند بالا برود. وقتی که در جامعه بستر

نامناسب باشد دیگر نمی شود توقع کار سالم داشت.

زمینه بزه، تخلف، دزدی، قاچاق، تولید کالای

نامرغوب و واردات کالای نامرغوب تقویت می شود.

■ **اینکه واحدهای تولیدی پایین دست دائماً اعلام می کنند که عرضه خوراک در بورس کالا اشتباه است و باید محصول نهایی عرضه شود ولی بخش فرادست چنین نظری ندارد کدام حرف درست است؟**

بورس مکان خوبی برای کشف قیمت است به

شرطی که این کار به روش درست انجام شود

نه با اعمال نظر شخصی دیگران و یک کار گروه

و سازو کار مشخصی برای تعیین قیمت وجود

داشته باشد. واحد تولیدی نباید از بورس خوراک

خود را تهیه کند. واحد تولیدی باید بر اساس ظرفیت

و توانش، خوراک خود را مستقیماً از تولید کننده

موادش خریداری کند و سهمیه وزنی مشخص داشته

باشد و قیمت را بورس با سازو کار درست تعیین کند.

■ **وزارت صنایع طی سال های گذشته مبادرت به دادن مجوز هایی کرده که همخوانی با میزان خوراک واحدها ندارد و باعث شات دان شدن فعالیت آن ها شده است. نظر شما در این مورد چیست؟**

هیچ کدام دسته بندی نشده است. در مورد اتحادیه

ما و همکارانی که در این اتحادیه وجود دارند چون

بستر کار تقریباً شبیه هم است و چون ما همیشه

هم مشکل رگولاتوری داریم و هم قیمت و هم کالا

و ماده اولیه، همکاران ما نمی توانند از ظرفیتشان

استفاده کنند و می روند به سمت کالایی که رونق

بیشتری پیدا کرده و بعد از اینکه آن کالا به نقطه

اشباع رسید در کنار آن دامپینگ قیمت و رقابت

ناسالم به وجود می آید. یکی از کارهایی که اتحادیه

باید بکند این است که با همکاری بخش دولتی

مشخص کند که اگر بنگاهی مثلاً روغن تولید

می کند و از طرفی تمایل دارد که کار شیمیایی

و هیدروکربنی هم انجام دهد، باید ساختار آن

بنگاه تولیدی کاملاً تغییر کند و یا یک بنگاه جدید

تأسیس کند. در این صورت مشخص می شود

که چه کسی باید به چه کسی سرویس بدهد و

هر کسی باید چه مقدار ماده اولیه دریافت کند.

■ **نظر شما راجع به رویکرد هیئت مدیره چیست؟ بعضی از اعضاء نظر شان این است که در ارتباط با سازمان های متعامل و هر جایی که به نوعی نهاد موازی اتحادیه است باید لحن مطالبه گر داشته باشیم و عده ای دیگر به تساهل و تسامح اعتقاد دارند. نظر شما در این مورد چیست؟**

جایی نیاز است که موضع گیری قاطع و مستحکم

داشت و به صورت منطقی معترض شد و یک

جایی هم باید غیر از این عمل کنیم و در جایی که

منافع ملی و سیاست کلی کشور، ما را از یکسری

مسائل محروم کرده، تساهل و تسامح لازم است.

آنچه ما را آزار می دهد سیاست های خارجی

مملکت ما نیست بلکه سیاست های داخلی است

که بیشتر به ما ضربه می زند. با دست خود اجازه

می دهیم که بازاری که در اختیار ما بوده به راحتی

از دست ما خارج شود.

■ **بعضی از فضا های کسب و کار تابع زمان هستند در اتحادیه هم کمیسیون هایی داریم که بر اساس زمان و شرایط کار شان به ورطه تعطیلی کشانده می شوند. آیا واقعاً اتحادیه می تواند این هدف را داشته باشد که بتواند زمینه فعالیت آن ها را از محصول مورد نظر به شرایط دیگری برگرداند؟**

بله، به دلیل یک ناامنی اقتصادی که در کشور

وجود دارد تفکیک فعالیت ها در صنف ما صورت

نگرفته است. کارت های بازرگانی ما عام است و

از نظرات اتحادیه استفاده نمایند . اتحادیه باید با

روش منطقی راه خود را باز نماید . در جایی که

لازم است فشار آورده و در جایی دیگر مباحثه

کند. بحث اول ما همیشه مباحثه و دیالوگ

است. در جایی که لازم باشد موضع بگیریم حتماً

موضعمان را بگیریم. مهم ترین اولویت صدای

واحدی است که باید از داخل اتحادیه بیرون بیاید.

■ **یک پیشنهادی که وجود دارد این است که اگر اتحادیه به سمت صنفی شدن حرکت کند و خودش بتواند مجوز بدهد و نظارت کند آیا می تواند جذاب باشد؟**

جذابیت دارد ولی نه صد در صد. برای اینکه

دادن قدرت به طور مطلق به هر سازمانی مفسده

ایجاد می کند. وقتی وزارت صمت می خواهد یک

مجوزی را صادر کند باید آمارش را از اتحادیه های

صنفی اش بگیرد.

■ **اتحادیه در زمینه مارکتینگ و بازاری سازی چه وظیفه ای دارد؟**

قطعاً وظیفه اتحادیه هست ولی این خودش

یک پیش ز مینه می خواهد و آن هم اعضاء و

کمیسیون هایش هستند. ما سنتی کار می کنیم

و فکر می کنیم اگر یک بازار هدف پیدا کردیم

دیگری حق ورود به آن را ندارد. این یک نگرش

غلط است که در ما وجود دارد. و حاضر نیستیم در

قالب مشارکت و کنسرسيوم با همدیگر کار کنیم.

چون حاضر نیستیم حقوق همدیگر را رعایت

کنیم. اگر ما با دید تشکلی به قضیه نگاه کنیم و

وقتی وارد یک بازار می شویم به مشتریان همدیگر

احترام بگذاریم و دنبال تصاحب مشتریان یکدیگر

نباشیم قطعاً موفق خواهیم شد.

■ **چه شرایطی باید ایجاد کرد که با ارگان هایی مثل ستاد به روز باشیم؟**

هر وقت ما چابک بوده ایم و پیش دستی کرده ایم و

فکر جدیدی داشتیم راهگشا بوده است، و از نظرات

ما استفاده کرده اند. وقتی که بدانیم که چه چیزی

نیاز داریم و در کنارش چه توقعاتی از ما دارند و

سعی کردیم این نیازها و توقعات را تا آنجایی که

در رأس سازمان ها و ارگان ها قرار داشته اند. ما در

همایش بیشترین نتیجه را از آن ها داشته ایم یعنی

یک موضوعی را باز می کنیم که در طول یک سال

آن را مطالبه کنیم.

■ **در مورد نمایشگاه پایین دستی چه استراتژی باید ایجاد شود تا بیشترین بهره برداری را از آن داشته باشیم؟**

نخستین کاری که باید انجام داد این است که

مخاطبمان را در آنجا زیاد کنیم. کسانی باید

حضور داشته باشند که بخشی از حلقه مفقوده

کار ما هستند. مثل تجهیزاتی ها، تولید کنندگان

بزرگ و غیره. مادر آرایشمان بزرگان را کم شرکت

می دهیم. دلیلش بعضی مواقع قانع کننده

است. چون آن ها وقت کمتری دارند و بزرگ تر

می بینند و معضلاتشان شاید کمتر از اعضای

کوچک تر اتحادیه باشد. آن ها خودشان را در

این نمی بینند که بیایند و اگر هم بیایند بیشتر

حالت تشریفاتی دارد ولی در بعضی مواقع که

مشکلاتشان از جنس مشکلات اعضای ماست،

میزان مشارکتشان بیشتر می شود. ما نباید این

فرصت ها را از دست بدهیم.

■ **ادامه این روند برگزاری کمیسیون های ما از دید شما مطلوب است یا باید تغییری در آن صورت گیرد؟**

اگر به این شکلی که وجود دارد باشد، خیر،

فایده ای ندارد. یک اتحادیه خوب باید همه

اجزای آن خوب باشند. کمیسیون هایش باید

حرف بزنند، نقد بکنند و در آخر نتیجه اش

را به هیئت مدیره ارجاع دهند. هیئت مدیره

باید هیئت مدیره چابک و هوشیاری باشد.

دبیر خانه باید یک دبیر خانه فعال باشد. اگر

این ها کنار هم قرار بگیرد نتیجه اش مثبت

خواهد شد. وقتی خوراکی از سمت پایین به

سمت بالا نیاید، وقتی منطق جاری نباشد،

وقتی با همدیگر با لحن منصفانه در درون

کمیسیون ها صحبت نکنند و مشکلات را حل

نکنند و به یک حرف واحد نرسند هیچ کاری

پیش نمی رود.



سرکار خانم مهندس صدیقه سعیدی تنها عضو بانو در هیئت مدیره سالهاست که در عرصه بازرگانی قیر فعالیت دارد . مدیر عامل شرکت آرمیتیس پرشیا و عضو کمیسیون های قیر و بازرگانان نیز نقطه نظرات خود را برای پویایی هر چه بیشتر اتحادیه ابراز کرده اند که می خوانیم:

از مهمترین فعالیت هایی که هیات مدیره جدید باید در اولویت خود قرار دهد، اتحاد و یکپار چگی بین اعضا است ، به عبارتی باید با برنامه ریزی و مدیریت ، انسجام مجموعه اتحادیه حفظ و از تشکیل انواع انجمن ها و گروه ها که عملا فعالیت موازی انجام می دهند و سودی واقعی برای صنعت ندارند و در عین حال موجب ریزش اعضا هم می شوند جلوگیری کنند . برای رسیدن به این هدف باید صنعت ، دیده بانسی و رفتار ها و رقابت ها رصد شود ، رقابت های ناسالمی که به اشکال مختلف من جمله کم فروشی ، زیر قیمت فروشی ، ایجاد فضا های انحصاری در خرید مواد اولیه و غیره موجب ضرر و زیان بسیاری از شرکت ها شده است جلوگیری گردد . اتفاقات طی چند سال گذشته موجب شده بسیاری از تولید کنندگان و فعالین حاضر در اتحادیه منفعل شوند این انفعال را می توان به وضوح در رفتار شرکت ها دید ، هدف هیات مدیره اتحادیه باید اعتلا و رشد مادی و معنوی کل اعضا باشد یعنی نباید به شکلی برنامه ریزی کرد که گروهی به قیمت ضرر جمعی دیگر منتفع شوند. جدا از امور عادی و روزانه مثل شناسایی موانع قانونی،

گسترش فعالیتهای اقتصادی و تجاری و کمک به اعضا برای رفع آنها ، کمک به بهبود قوانین و مقررات ، ارائه خدمات مشاوره ای و اطلاعاتی به مجموعه ، انتقال و انعکاس نظرات صنف به دولت و مسئولین یکی دیگر از اولویت های اصلی هیات مدیره باید تدوین برنامه های راهبردی و عملیاتی جهت هماهنگ سازی فعالین صنعت در رویارویی با اقتصاد فرداست .

واقعیت این است که هیچکس دقیقاً نمیداند با توجه به تحولات و نوآوری ها در تکنولوژی ، وضعیت صنعت نفت و گاز و پتروشیمی در آینده به کدامین سو می رود و جایگاه ایران کجاست ؟ لذا وجود یک واحد تحقیق و توسعه در اتحادیه برای شفاف سازی آینده و تدوین برنامه ای استراتژیک برای نحوه برخورد با آن از اهم واجبات است . یکی دیگر از اولویت های بسیار مهم برای هیات مدیره جدید باید کادر سازی برای فردای اتحادیه باشد ، تربیت مجموعه ای از مدیران که قرار است در آینده نه چندان دور سکان اتحادیه را به دست بگیرند . جوانانی که با حضور در هیات رئیسه کمیسیون ها بطور عملی و جدی و البته با کمک پیشکسوتان که تحت قالب اطاق فکر آنها را راهنمایی می کنند ، راهبری این مجموعه عظیم را آموزش می بینند ،

قطعا این عزیزان در حکم خون تازه در شریان های اتحادیه خواهند بود که موجب پویایی بیشتر این نهاد خواهد شد . نگهداشت شرکت های بزرگ و فعال سازی آنها برای مشارکت بیشتر در مدیریت اتحادیه و جذب حداکثری دیگر فعالان بازار برای توانمند سازی بیشتر اتحادیه هم از دیگر فعالیت های مهم می باشد که باید در اولویت های هیات مدیره جدید قرار گیرد. انشاءالله تلاش های هیات مدیره جدید هم بتواند همچون زحمات مدیران دوره های قبل در جهت تعالی بیشتر اتحادیه مثمر ثمر باشد.



وحید شیخی فعال اقتصادی در زمینه تولید قیر و مدیر عامل شرکت دژپا بوده که در این دوره همانند دوره قبل عضو هیئت مدیره اتحادیه اوپکس می باشد :

■ افزایش تعاملات

بنظر من با توجه به اینکه اولین هدف از کار تشکلی و حضور ما در اتحادیه ایجاد همگرایی و گسترش منافع مشترک صنفی و اقتصادی جهت رونق فضای کسب و کارهایمان می باشد، برای تحقق این مهم در ابتدا لازم است سطح و میزان تعاملات خود را افزایش داده و عمیق تر نماییم تا بتوانیم منافع مشترک را کشف و گسترش دهیم و بصورت گروهی نتایج را ایجاد کنیم. در این راستا می توان به افزایش تعاملات بین اعضا، انجمن های موازی و دیگر اتحادیه ها، اتاق های بازرگانی و در نهایت ساختار حاکمیت اشاره کرد.

■ گسترش فضای شفافیت

یک تشکل در صورتی که دائماً حاضر باشد فعالیت های اصناف مربوطه و عملکرد های اقتصادی و قوانین کشور را با بررسی و ارائه راهکارهای کارشناسی شده و قابل اجراء بازنگری نماید و در اصلاح آنها پیشگام بوده و حاضر به تغییر و تحول باشد قطعاً در بلند مدت برای اعضا تبدیل به فضایی امن و دوست داشتنی و برای مجموعه حاکمیتی کشور مشاوری امین و کارآمد خواهد بود و در نتیجه در رشد و شکوفایی کشور نقش آفرین می شود.

■ برندسازی

اتحادیه اوپکس با توجه به شرایط اعتباری که در اصناف مربوطه دارد و حجم عملیات تولید و صادرات که از طریق اعضا آن صورت می پذیرد فضای بسیار مناسبی برای پرورش و معرفی بهینه خود در بخش های مختلف دارد که در این زمینه نیز آماده هستیم تا با مشارکت در جلسات مربوطه و ارائه راهکار های مناسب و ارتباط با سازمان هایی مانند مجلس شورای اسلامی، وزارت نفت، وزارت صمت و اتاق بازرگانی تهران که به عنوان نماینده متعامل اتحادیه حضور دارم بتوانم با ارتقاء جایگاه و شأن اتحادیه شرایط بهتری را برای امروز و آینده اعضا کسب کنیم و با تقویت بخش بین الملل نیز بتوانیم در سطح جهانی تأثیر گذاری بیشتری ایفاء کنیم.



احمد احسانی مدیرعامل شرکت روغن موتور قطران کاوه و از پیشکسوتان صنعت روغن در دور نهم هیئت مدیره به عنوان عضو علی البدل انتخاب شدند و در گفتگو با ماهنامه دنیای انرژی به بیان دیدگاه های خود در خصوص توسعه صادرات اتحادیه پرداختند که در پی می آید:

محورهای اصلی اتحادیه صادرکنندگان فرآورده های نفت، گاز و پتروشیمی ایران در چهار بخش خلاصه می گردد اولین این محور ها تلاش برای ارتقاء و احیاء برند Made in Iran برای محصولات تولیدی صادراتی اعضا ی اتحادیه است که باراه اندازی و برگزاری نمایشگاه های تخصصی در کشورهای هدف

و تور بازاریابی برای اعضاء اتحادیه در بازار کشورهای آفریقایی و سایر کشورهای همجوار با هدف مشتری یابی می توان به آن دست یازید . دومین محور اصلی، ایجاد بخش تحقیقات بازار صادراتی با هدف تهیه بولتن ها و گزارشهای کاربردی برای تجار و تولید کنندگان عضو اتحادیه، تهیه و تحلیل قیمت ها و روندهای

بازار برای تجار و تولید کنندگان عضو اتحادیه، انجام ماموریت های مطالعات صادراتی برای تسهیل در عملکرد صادراتی اعضای اتحادیه، انجام تحقیقات اشتراکی برای کاهش هزینه تحقیقات میدانی صادراتی، انجام تحقیقات و بررسی موانع صادراتی داخلی و شناسایی راهکارها برای ارتباط با بخش قانونگذاری و دولتی و ایجاد تسهیلات در فرایند کسب و کار اعضای اتحادیه و انجام تحقیقات و بررسی موانع صادراتی در کشورهای هدف و شناسایی راهکارها برای ارتباط با بخش قانونگذاری و ایجاد تسهیلات در فرایند کسب و کار اعضای اتحادیه از طریق کانالهای قانونی نظیر وزارت نفت و وزارت امور خارجه قابل تحقق خواهد بود . توانمند سازی و تقویت اعضا با راه اندازی میز مشاوره صادراتی در حوزه های برندینگ، بسته بندی، قیمت گذاری همچنین برگزاری دوره های آموزشی صادرات، بازاریابی صادرات و بین الملل و سایر تخصصهای مورد نیاز در حوزه صادرات و کارگروه صادراتی متشکل از کارشناسان کمیسیون هادر جهت تسهیل و راه اندازی راهکارهای لازم در حوزه حمل دریایی، پولی، بانکی و قوانین حاکم در کشورهای هدف

نیز سومین محور اصلی اتحادیه به شمار می رود. و آخرین این محورها اندازه گیری و پایش است که در برگیرنده طراحی شاخصهای ارزشیابی عملکرد صنعت در بخش صادرات، پایش وضعیت صنعت بر اساس شاخصها و ارائه گزارش ادواری و تحلیل صنعت و چالشهای آن و تحلیل روند صنعت، تجمیع و مونیتورینگ شاخصهای اقتصادی داخلی و بین المللی پایه برای تسهیل در روند تصمیم گیری و مدیریت بازارهای صادراتی توسط اعضا به عنوان یک مرجع موثق و قابل اطمینان و پایش وضعیت عملکردی اعضا با هدف ارتقاء جایگاه اتحادیه جهت بخش های نظارتی، قانونگذاری می باشد .

از اولویت های اصلی هیات مدیره باید تدوین برنامه های راهبردی و عملیاتی جهت هماهنگ سازی فعالین صنعت در رویارویی با اقتصاد فرداست



Farsun Motor Oil Co.

manufacturer of all kinds of Engine oil, Gear oil, Industrial oil, Grease and hydrocarbon



**cleaner engines
perform better.**



ISO 9001-2008
CERTIFIED ORGANIZATION



www.farsunoil.com
info@farsunoil.com

Unit 7, No.76, Between Adel & Zarrin St.,
East Farjam Ave., Tehranpars, Tehran, Iran
Tel:77886107 77701415(10Line)



مهندس سعید رفیعی فر دبیر کل اتحادیه اوپکس
نیز همپا با هیئت مدیره در جهت تحقق آرمانهای
اتحادیه تلاش و کوششی وافر دارد با توجه به ابقای
وی در سمت دبیر کلی اتحادیه نظری را در خصوص
برنامه های آتی جويا شدیم که گفتگو با خبرنگار
دنیای انرژی را با صمیمیت پذیرفت:

ضمن آرزوی موفقیت برای هیئت مدیره دوره
هشتم که مجدانه در جهت تقویت و بسط توسعه
صادرات زحمت کشیدند و تبریک به هیئت مدیره
کنونی که امیدواریم در طی دو سال آینده از هیچ
کوششی در جهت رفع مشکلات اعضا مضایقه
نکنند. در دوره هیئت مدیره جدید تاکنون دو
طرح ارائه داده ایم در طرح اول بحث آمار شامل
طرح سازوکار افزایش صادرات انواع فرآورده های
نفتی که به کلیه ارگان ها ارائه شده و دیگری طرح
سازوکارهای مبارزه با قاچاق سوخت در ایران
که هنوز به جایی ارائه نشده است و در مرحله
تدوین است و نسخه مقایسه ای آمار صادرات
اتحادیه صادر کنندگان فرآورده های نفت و گاز
و پتروشیمی سال ۹۶ و ۹۷ که در حال آمادگی
برای ارائه دادن است. یکی از مهم ترین موضوعاتی
که هیئت مدیره این دوره به دنبال آن است و
کار بسیار بزرگی است برگزاری اولین نمایشگاه
صنایع پایین دستی نفت، گاز و پتروشیمی در
سال ۱۳۹۸ است که در مرحله صدور مجوز به
اتمام رسیده و در مرحله تعیین زمان است و برای
تعیین زمان هم امیدواریم که تا آخر ماه بتوانیم
این وقت را از نمایشگاه بین المللی بگیریم و اگر
تغییری در زمان برگزاری به وجود بیاید بعداً اعلام
خواهد شد. از کارهای دیگری که به عنوان حل

زیربنایی مشکلات اتحادیه به دنبالش هستیم
یکی بحث رگولاتوری در صنعت فرآورده های
نفتی و به صورت واقعی است که از بالاترین سطح
تا پایین ترین سطح تسری پیدا کند که هر روز بر
سر موضوعات مختلف با ادارات و نهادها چانه زنی
و بحث نکنیم و دیگری کمیته تخصیص خوراک
برای واحدها است. موضوع دیگری که باز هم در
این هیئت مدیره جدید آن را پیگیری خواهیم
کرد بحث آزادسازی قیمت نفت سفید و نفت
کوره است که می تواند مقدار زیادی به سالم سازی
کار واحدها کمک بکند و همچنین با تأمین
خوراک سالم، قاچاق فرآورده های نفتی را کاهش
دهد. از جمله کارهای مورد پیگیری دیگر، سامانه
جمع آوری روغن های کار کرده است که کار بسیار
بزرگی است و به کمک انجمن صنایع باز یافت
روغن تصفیه دوم انجام می گیرد. مقدار زیادی
روغن تصفیه دوم در کشور وجود دارد که هیچ
سازوکار و نظارتی برای جمع آوری آن وجود ندارد
و مهملی شده برای اختلاط سوخت های یارانه ای

**خوشبختانه در سال ۹۸
مسئولین دولتی به
درخواست اتحادیه که پایه
کارشناسی داشته توجه کردند
و دخالتشان را در سامانه نیما
به حداقل رساندند**

و منفذی برای قاچاق فرآورده های نفتی که اگر
این سامانه راه اندازی شود و ارگان های دولتی از
آن حمایت کنند و اجرایی شود بر روی حدود
۱۰۰ واحد روغنی اثر بسیار مثبتی می گذارد و
هم در رابطه با قاچاق فرآورده های نفتی تاثیرات
مثبتی خواهد داشت. موضوع بعدی اصلاح فرمول
قیمت گذاری خوراک است که شامل دو بخش
است: یکی اصلاح خود فرمول است و یکی اعمال
فرمول فعلی. درواقع فرمول فعلی هم به صورت
کامل اعمال نمی شود. در این فرمول چند متغیر
داریم. یکی از آن ها نرخ ارز است و دیگری نرخ
فروش دولت در خلیج فارس که این دو متغیر
باعث می شود که قیمت به صورت قابل توجهی
جابه جا شود. در رابطه با مسئله نرخ ارز اتحادیه
همیشه تقاضایش این بوده که دولت دست خود
را از روی سامانه نیما بردارد تا بازار خودش به
تبادل برسد و نرخ ارز واقعی شود. خوشبختانه
در سال ۹۸ مسئولین دولتی به این درخواست
اتحادیه که پایه کارشناسی داشته توجه کردند
و دخالتشان را در سامانه نیما به حداقل رساندند.
اثرش را هم می بینیم که قیمت سامانه نیما به
قیمت ارز آزاد نزدیک است. بنابراین در فرمول
قیمت گذاری خوراک این قیمتی که واقعی هست
اعمال می شود. ما با این موضوع مشکلی نداریم که
دولت آن را ملاک قرار دهد بلکه قسمتی که ما با
آن مشکل داریم این است که خود دولت در حال
حاضر فرآورده هایش را با قیمت پلنس نمی فروشد
بلکه ۲۰ الی ۲۵ درصد زیر قیمت پلنس آن را
می فروشد. پس در فرمول هم باید قیمت فروش
واقعی خودشان را بگذارند نه قیمت پلنس. هم
اکنون آن چیزی را که در فرمول قرار می دهند
نرخ ارز نیمایی است از طرف دیگر نرخ فرآورده را
نرخ نشریه پلنس می گذارند در صورتی که باید نرخ
فروش خودشان را بگذارند. موضوع آخر نیز بحث
برداشتن سقف رقابت در بورس است که البته
اعتقاد ما بر این است که اگر بحث رگولاتوری و
کمیته تخصیص خوراک انجام شود دیگر نیازی
به بودن خوراک در بورس وجود ندارد

همه را در نظر می گیرد، فاصله جدی دارد. ولی تاکید می شود هیچ یک از روند ها و سناریوهای ذکر شده دارای مسیر ثابت و جبری نیستند و این برابند اقدامات دولت های کشورهای تولید کننده و مصرف کننده و نهادهای عمومی و خصوصی آنهاست که شکل و مسیر آتی انرژی جهانی را شکل می دهد.

■ چگونه دنیای انرژی در حال تغییر است؟

در حالت (سناریوی جدید) فوق الذکر، اساس نظریه بر آن است که افزایش درآمد و افزایش ۱/۷ میلیارد نفر به جمعیت جهان که عمدتاً در کشورهای در حال توسعه خواهد بود، سبب می شود تا سال ۲۰۴۰ تقاضای جهانی انرژی بیش از ۲۵ درصد رشد کند. ولی باید توجه کرد که این رشد تقاضا در صورتی که هیچگونه اقدامی در زمینه ازدیاد (کارایی انرژی) Energy Efficiency و توجه به ملاحظات زیست محیطی صورت نگیرد، دو برابر خواهد بود. همه این رشد تقاضا در جوامع در حال توسعه خواهد بود که در راس آن هندوستان قرار می گیرد. تا سال ۲۰۰۰ میلادی، اروپا و آمریکای شمالی ۴۰ درصد تقاضای جهانی انرژی و جوامع رو به رشد آسیایی ۲۰ درصد آن را شامل می شدند. تا سال ۲۰۴۰، این حالت کاملاً معکوس می شود و ۴۰ درصد به کشورهای آسیایی

افزایش درآمد و افزایش ۱/۷ میلیارد نفر به جمعیت جهان که عمدتاً در کشورهای در حال توسعه خواهد بود، سبب می شود تا سال ۲۰۴۰ تقاضای جهانی انرژی بیش از ۲۵ درصد رشد کند

بگیرند. یکی از سناریوها، حالت (ادامه وضع موجود) Business As Usual (BAU) است که حاکی از فشار همه جانبه بر امنیت جهانی عرضه انرژی است. سناریوی دوم را می توان (سناریوی جدید) یا (سناریوی تجدید نظر شده) نامگذاری کرد که تا حدی فشار سناریوی BAU را تعدیل می کند، لیکن هنوز با (سناریوی زیست محیطی) که بهترین حالت است و اهداف هوای پاک، مقابله با تغییر آب و هوا و دسترسی مناسب به انرژی برای

الکتریسته، چالش های جدیدی حادث می شود که دامنه آن از انعطاف پذیری سیستم تا امنیت سایبری را در بر می گیرد. شاخص زیست محیطی (sustainability) نیز دچار دشواری اساسی است. پس از حدود سه سال که میزان انتشار CO2 ثابت بود، در سال ۲۰۱۷ میزان انتشار آن ۱/۶٪ در سطح جهان افزایش داشته و متأسفانه آمارهای اولیه حاکی از آن است که طی سال ۲۰۱۸ از این رقم نیز فراتر رفته که به معنی زیر پا گذاشتن اهداف مقابله با تغییر اقلیم و موافقت نامه پاریس می باشد. کماکان آلودگی های مربوط به انرژی در سطح جهان موجبات مرگ و میرهای زیاد و بیماری های مختلف می باشد. شاخص های سه گانه فوق الذکر، ارتباط و پیوستگی زیادی با یکدیگر دارند و (بده - بستان) (trade offs) بین آنها مستلزم نگاه جامع به سیاست انرژی است. دشواری کار زمانی بیشتر می شود که متوجه شویم روابط بین این شاخص ها ثابت نیست و دائم در حال تحول است. مثلاً گفته می شود که انرژی های باد و خورشید منبعی ارزان و کم انتشار CO2 هستند، لیکن به هیچ وجه نمی توان از این منابع به عنوان انرژی قابل اتکا برای تولید الکتریسیته یاد نمود، زیرا از یک سو انرژی باد و خورشید با نوسان همراه است و از سوی دیگر در بکارگیری آنها نیازمند سطح بالاتری از فن آوری

نسبت به سوخت های فسیلی است. به همین ترتیب حرکت به سمت بهره گیری بیشتر از گاز طبیعی از طریق ازدیاد تجارت LNG و ایجاد بازار جهانی گاز، رقابت بین عرضه کنندگان را افزایش داده که منجر به کاهش قیمت این نوع انرژی شده است. ولی از سوی دیگر ممکن است کمبودهای عرضه به موقع این حامل انرژی مصرف کنندگان را دچار کمبود انرژی نماید. بر این اساس است که کشورهای صنعتی جهان دیگر تلاش زیادی نمی کنند که آینده دنیای انرژی را پیش بینی کنند، بلکه حداکثر در صدد هستند چند سناریوی محتمل برای آینده را با وزن های مختلف برای عوامل گوناگون و تعامل آنها با یکدیگر در نظر



چشم انداز انرژی جهان در دو دهه آینده

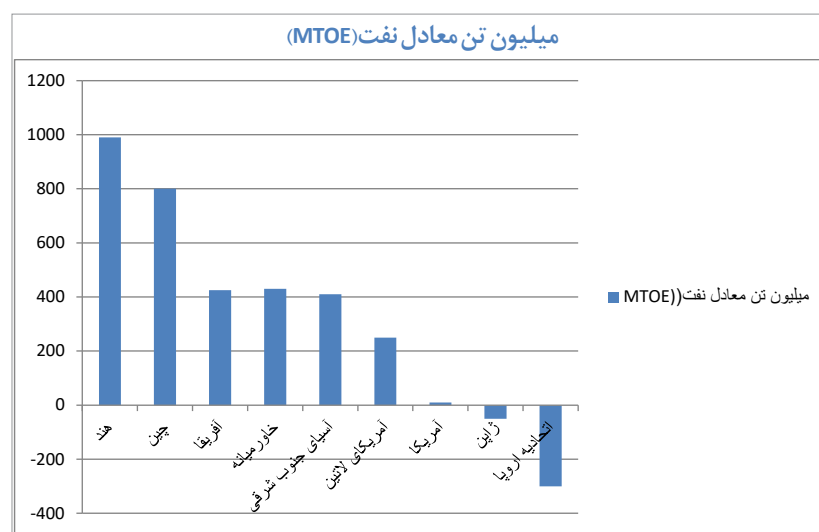
طی ۲۰ سال آینده چشم انداز انرژی جهان حاکی از تحولات اساسی در طرف عرضه و تقاضا است. از یکسو برقی کردن حمل و نقل و خودروها و توسعه انرژی های تجدید پذیر در راه است و از سوی دیگر تولید نفت و گاز از منابع غیر متعارف و جهانی شدن بازار گاز از طریق توسعه مصرف LNG شتاب خود را تشدید کرده اند. در تمامی مناطق و در عرصه تمامی سوخت ها، گزینه های سیاست گذاری دولت ها است که تعیین کننده نهایی مختصات سیستم انرژی جدید خواهد بود.

جوانب شاخص ها با ابهام و دشواری همراه است. از جمله شاخص های قابل اعتنا در این حوزه، سه شاخص کلی توانایی پرداخت، قابلیت پیش بینی و اتکا و بالاخره شاخص زیست محیطی است. در بخش توانایی پرداخت (affordability) هزینه های تولید انرژی خورشیدی و باد رو به کاهش است، ولی قیمت نفت در سطح ۶۰-۷۰ دلار هر بشکه در نوسان می باشد. در همین زمینه کماکان سوبسید های کلانی به سوخت

رضا مدیر قمی
تحلیلگر ارشد نفت و انرژی



دنیا به تدریج به طرف سیستم جدیدی از تولید و مصرف انرژی در حرکت است، لیکن در همه



تقاضای انرژی کشورها و مناطق مهم جهان در سال ۲۰۴۰

در حال توسعه و ۲۰ درصد به اروپا و آمریکای شمالی می رسد. نمودار صفحه قبل بیانگر وضعیت مناطق مختلف در (سناریوی جدید) است:

این شیفت عظیم به آسیا در سطح همه سوخت ها، همه فن آوری ها و کل سرمایه گذاری در زمینه انرژی صورت خواهد پذیرفت. طی این ۲۰ سال، نصف رشد مصرف گاز دنیا، ۶۰ درصد مصرف انرژی باد و خورشید، ۸۰ درصد رشد مصرف نفت و بیش از ۱۰۰ درصد رشد مصرف زغال سنگ و هسته ای (با توجه به کاهش مصرف در مناطق دیگر) در آسیا را خواهد داد. ۱۵ سال قبل شرکت های اروپایی در فهرست شرکت های اصلی تولید برق جهان بودند که بر حسب میزان توانایی تولید برق آنها سنجیده می شد، حال آنکه در حال حاضر ۶ شرکت از ۱۰ شرکت راس تولید کنندگان الکتریسته، چینی هستند. انقلاب نفت و گاز شیل کماکان عرضه نفت و گاز متعارف را دچار شوک می کند. این تحول باعث شده که ایالات متحده راه خود در زمینه امنیت دسترسی به انرژی را از شرکای سنتی خود به ویژه اروپا و ژاپن جدا نماید.

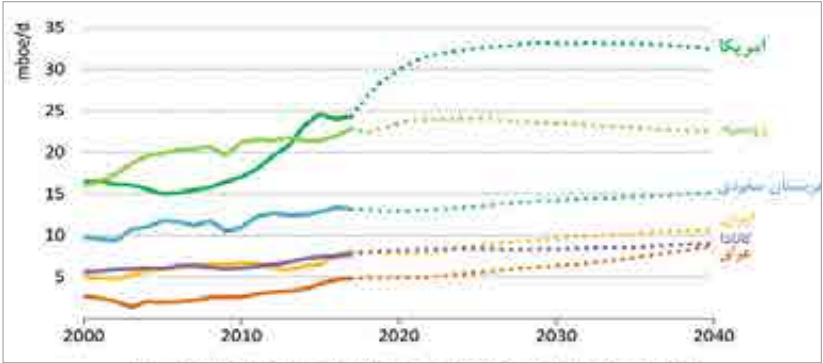
سازمان اطلاعات انرژی آمریکا (EIA) اعلام کرده است که از سال ۲۰۲۰ ایالات متحده صادرکننده خالص نفت و گاز خواهد بود و این روند تاسی سال بعد از آن یعنی تا ۲۰۵۰ ادامه خواهد داشت. رشد تولید و صادرات نفت و گاز آمریکا می تواند فشار جدی بر قیمت جهانی انرژی و درآمد صادراتی کشورهای سنتی تولید کننده نفت و گاز که غالباً از کشورهای در حال توسعه هستند، وارد آورند و فرآیند رشد و توسعه آنها را مختل نماید. دنیای انرژی به سبب تحول در زمینه های عرضه، تقاضا و فن آوری های آن، پیوندهای جدیدی پیدا می کند. به واسطه رشد همه جانبه شاخص ها در آسیا، تجارت بین المللی بیش از پیش از مناطقی مثل خاورمیانه، روسیه، کانادا، برزیل و ایالت متحده راهی آسیا می شود به طوری که سهم این منطقه از ۵۰ درصد تجارت جهانی در حال حاضر، به حدود ۶۵ درصد در سال ۲۰۴۰ بالغ خواهد گردید. ولی در خود بازار مصرف آسیا

نیز دیجیتالی شدن اقتصاد و توسعه فن آوری های انرژی های تجدید پذیر موجب افزایش پتانسیل تولید و مصرف انرژی خواهد شد.

■ تولید، مصرف و تجارت نفت و گاز

تا سال ۲۰۴۰، تولید نفت و گاز تا حد ۲۰ درصد رشد خواهد داشت. ایالات متحده که از سال ۱۹۷۴ میلادی و جرقه رویارویی اعراب و اسرائیل

چین در سال ۲۰۴۰ با ۱۳ میلیون بشکه در روز مصرف نفت، آمریکا را پشت سر خواهد گذاشت و در سال ۲۰۳۰ مصرف نفت هند و خاورمیانه هر یک بیش از مجموع کشورهای اتحادیه اروپا خواهد بود



تولید نفت و گاز در تعدادی از کشورهای مهم تولیدکننده(میلیون بشکه معادل نفت در روز)

موسوم به شوک اول نفتی با تاسیس آژانس بین المللی انرژی(IEA) پرچم رهبری امنیت انرژی برای کشورهای صنعتی را بر شانه های خود حمل کرده،همزمان با افزایش مجدد تولید متعارف و غیر متعارف(عمدتاً"تولید نفت و گاز شیل)منابع نفت و گاز خود و تبدیل شدن به صادرکننده خالص این حامل ها، مایل نیست حجم عمده هزینه های تامین انرژی برای کشورهای پیشرفته را بپذیرد، به تدریج مانند سایر زمینه ها، رهبری خود را به سایر کشورهای آسیب پذیر نسبت به امنیت انرژی محول می کند.بنابر این جای شگفتی ندارد که در IEA به تدریج اعضا پیوسته و وابسته جدیدی نظیر کره جنوبی، مکزیک، ترکیه، برزیل، چین، هند، اندونزی، مراکش، سنگاپور، آفریقای جنوبی و تایلند را مشاهده میکنیم. تعدادی از این کشور ها نظیر اندونزی، چین، مکزیک و حتی برزیل در هنگام تاسیس IEA از جمله صادر کنندگان نفت

اوپک و غیر اوپک بودند، لکن به تدریج به صورت واردکنندگان عمده نفت و گاز در آمدند. به هر حال تولید نفت و گاز شیل آمریکا عمر طولانی نخواهد داشت و پیش بینی می شود از اواسط دهه ۲۰۲۰ به اوج خود و رقمی حدود ۹ میلیون بشکه بالغ گردد، و سپس رو به کاهش بگذارد. پس از آن منابع نفت و گاز متعارف خاورمیانه و منابع غیر متعارف سایر مناطق جهان بایستی کمبود ناشی از کاهش تولید آمریکا را جبران کنند. با متداول شدن فنآوری های استحصال نفت و گاز شیل و ثابت، تولید از این منابع در کشورهایی نظیر

آرژنتین، کانادا، چین، مکزیک و برخی کشورهای دیگر افزایش خواهد داشت. البته پیشرفت فناوری در زمینه ازدیاد برداشت از حوزه های متعارف نفت و گاز (EOR) نیز تا سال ۲۰۴۰، در حد ۲/۴ میلیون بشکه در روز تولید جهانی را افزایش خواهد داد. تولید نفت متعارف در جهان در سال ۲۰۰۸ در سطح ۶۹/۵ میلیون بشکه در روز بوده که طی ۱۰ سال گذشته به میزان ۲/۵ میلیون بشکه در روز کاهش داشته و پیش بینی میشود طی دو دهه آینده ۳ میلیون بشکه دیگر کاهش یابد و سهم نفت را در ترکیب تولید جهانی انرژی از ۷۲ درصد فعلی به ۶۲ درصد در سال ۲۰۴۰ کاهش دهد.

نمودار صفحه قبل تولید نفت و گاز تعدادی از مهم ترین تولید کنندگان این حامل های انرژی را در دو دهه گذشته و پیش بینی آن

برای سال ۲۰۴۰ را نشان می دهد.

تقاضای جهانی نفت در ۵ سال آینده حدود ۱ میلیون بشکه در روز افزایش خواهد داشت و پس از آن متوسط تقاضای جهانی نفت سالانه حدود ۲۵۰ هزار بشکه در روز افزایش می یابد و انتظار میرود در سال ۲۰۴۰ به اوج خود برسد که بالغ بر ۱۲۰ میلیون بشکه در روز خواهد بود. همه این رشد در کشورهای در حال توسعه تحقق خواهد یافت حال آنکه از مصرف کشورهای مصرف کشورهای پیشرفته به طور متوسط سالانه ۴۰۰ هزار بشکه در روز تا سال ۲۰۴۰ کاسته خواهد شد و به رقم ۶۳ میلیون بشکه در روز بالغ خواهد گردید. چین در سال ۲۰۴۰ با ۱۳ میلیون بشکه در روز مصرف نفت، آمریکا را پشت سر خواهد گذاشت و در سال ۲۰۳۰ مصرف نفت هند و خاورمیانه هر یک بیش از

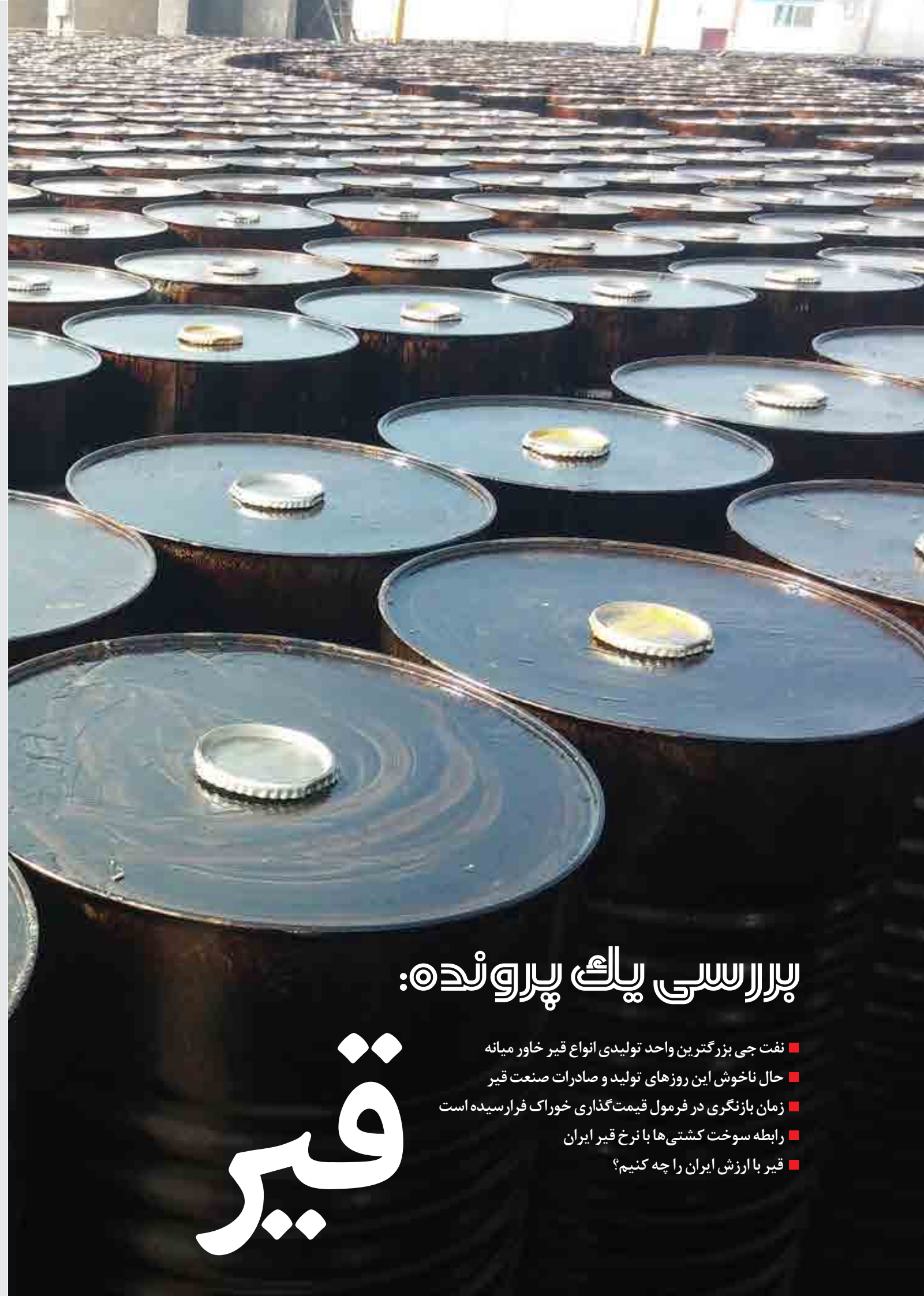
عنوان	دو دهه گذشته		پیش بینی ادامه وضع موجود (BAU)		پیش بینی بر حسب سناریو جدید	
سال	2000	2017	2025	2040	2025	2040
حمل و نقل جاده ای	30/1	41/2	46/2	53/6	44/7	44/9
سوخت هواپیما ها و کشتی ها	8/3	11/5	13/8	18/5	13/2	16/3
صنعت و پتروشیمی	14/5	17/8	20/9	23/8	20/7	23/3
ساختمان و پتروشیمی	14/3	12/5	11/8	10/9	11/2	9/2
سایر بخش ها	10/1	11/8	12/9	13/6	12/6	12/6
تقاضای جهانی نفت	77/3	94/8	105/5	120/5	102/4	106/3
درصد سهم آسیا - پاسفیک	25%	32%	35%	37%	35%	37%
بایوفیول	0/2	1/8	2/5	3/5	2/8	4/7
تقاضای جهانی مایعات	77/5	96/6	108/0	124/1	105/2	110/9
تولید						
عنوان	دو دهه گذشته		پیش بینی ادامه وضع موجود (BAU)		پیش بینی بر حسب سناریو جدید	
سال	2000	2017	2025	2040	2025	2040
تولید نفت متعارف	64/8	66/9	67/2	72/6	65/6	63/8
تولید نفت شیل	-	4/8	10/3	12/1	9/8	11/0
تولید NGL	8/9	16/7	19/8	22/9	19/0	21/1
نفت فوق سنگین و غیر	1/0	3/7	4/3	7/0	4/2	5/5
سایر تولیدات	0/5	0/7	1/4	2/7	1/3	2/1
تولید جهانی نفت	75/2	92/8	102/9	117/2	99/9	103/4
درصد سهم اوپک	42%	43%	40%	45%	40%	45%
از دیاد پالایشی	1/8	2/3	2/6	3/3	2/5	2/9
عرضه جهانی نفت	77/0	95/1	105/5	120/5	102/4	106/3

تقاضا و تولید نفت در دو دهه گذشته و پیش بینی آن برای دو دهه آینده (میلیون بشکه در روز)

سناریو جدید: مشروط به رعایت بهینه سازی و سایر ملاحظات سیاستگذاری

مجموع کشورهای اتحادیه اروپا خواهد بود. طی دو دهه آینده به تدریج سهم مصرف نفت برای بخش های پتروشیمی، حمل و نقل تجاری زمینی و حمل و نقل هوایی رو به افزایش خواهد بود. در حوزه سوخت خودروها، علی رغم آنکه تعداد خودروهای دنیا در سال ۲۰۴۰ به ۲ میلیارد دستگاه خواهد رسید که قریب ۸۰ درصد از سطح فعلی بالاتر است، لکن مصرف نفت برای سوخت خودرو ها از اواسط دهه ۲۰ میلادی رو به کاهش خواهد گذارد. علت امر آن است که پیش بینی می شود در سال ۲۰۴۰، سیصد میلیون از خودرو های جهان (حدود ۱۵ درصد) الکتریکی شده باشند و مهم تر از آن اینکه بهینه سازی موتور سایر خودرو ها سبب می شود حدود ۹ میلیون بشکه در روز از مصرف نفت برای سوخت رسانی به آنها کاهش یابد. ولی این تحول چشم گیر در حوزه حمل و نقل بار رخ نخواهد داد.

تا سال ۲۰۴۰، تقاضا برای حمل و نقل بار زمینی بیش از ۴ میلیون بشکه در روز افزایش خواهد داشت و البته این امر به شرطی است که انتظار ۵/۵ میلیون بشکه در روز بهینه سازی و کاهش مصرف در این بخش تحقق یابد. بیشترین رشد مصرف نفت در بخش پتروشیمی خواهد بود که انتظار میرود مصرف آن ۵ میلیون بشکه در روز زیاد شود. انتظار میرود تا سال ۲۰۴۰ حدود ۱۷ میلیون بشکه ظرفیت پالایشی در جهان ایجاد شود که عمدتاً" در آسیا و خاورمیانه خواهد بود و این امر رقابت بین ظرفیت پالایش این مناطق با آمریکا را فشرده تر می کند. در سال ۲۰۴۰، ظرفیت پالایشی چین در حد ظرفیت پالایشی آمریکا خواهد بود. در آینده نزدیک مقررات استاندارد سوخت دریایی که قرار است از ۲۰۲۰ عملیاتی شود فشار افزایشی بر قیمت های دیزل خواهد داشت و این فشار تا زمانی که فیلترهای ویژه بر روی کشتی ها قرار گیرد و هزینه های آن مستهلک شود، ادامه خواهد داشت. جدول جانبی، تولید و تقاضای بخش های مختلف مصرف جهانی نفت را در دو دهه گذشته و پیش بینی آن برای دو دهه آینده را نشان می دهد.



پیررسی يك پرونده:

- نفت جی بزرگترین واحد تولیدی انواع قیر خاور میانه
- حال ناخوش این روزهای تولید و صادرات صنعت قیر
- زمان بازنگری در فرمول قیمت‌گذاری خوراک فرارسیده است
- رابطه سوخت کشتی‌ها با نرخ قیر ایران
- قیر با ارزش ایران را چه کنیم؟

قیر



نفت جی بزرگترین واحد تولیدی انواع قیر در خاورمیانه

شرکت پالایش نفت جی با سرمایه‌گذاری صندوق بازنشستگی کارکنان صنعت نفت در سال ۱۳۸۲ تأسیس گردیده است، این شرکت با ظرفیت اسمی ۱،۸۰۰،۰۰۰ تن به عنوان بزرگترین واحد تولیدکننده انواع قیر در منطقه خاور میانه بوده و دارای دو سایت تولید و ذخیره سازی در اصفهان و بندر عباس و دفتر مرکزی تهران می باشد.

سایت اصفهان دارای ۴ واحد مجزای تولید انواع قیرهای دمیده مجموعاً به ظرفیت اسمی ۴۰،۰۰۰ بشکه در روز، قیرهای محلول به ظرفیت اسمی ۷۱۰۰ بشکه در روز و قیرهای امولسیون به ظرفیت ۲۰۰ تن در روز است و همچنین این سایت یک واحد مجزا جهت تولید قیرهای پلیمری و اصلاح شده با ظرفیت ۱۰۰،۰۰۰ تن در سال را دارا می باشد. سایت بندر عباس نیز شامل ۸ دستگاه مخزن به ظرفیت ۳۰۰۰ تن (مجموع ظرفیت ذخیره سازی ۲۴،۰۰۰ تن) است. در همین راستا آزمایشگاه شرکت نفت جی مجهزترین آزمایشگاه صنعتی قیر در کشور و منطقه بوده و به عنوان اولین آزمایشگاه اکرو دیته بین‌المللی دارای گواهینامه استاندارد ۱۷۰۲۵ از سال ۲۰۰۷ میلادی شناخته شده است. این آزمایشگاه به عنوان یک مرجع صادرکننده نتایج آزمون انواع قیر و همکار شرکت‌های مختلف بازرسی از جمله SGS و Atlas در

منطقه است. مجید اعظمی مدیرعامل جوان و پرانرژی نفت جی، مهندس نفت و کارشناس ارشد اقتصاد انرژی دانشگاه صنعت نفت و MBA بوده که مدیرعاملی امید کورانیز در سابقه کاری خود دارد اعظمی معتقد است با توجه به آشنایی و تخصص وی در حوزه نفت، از سوی سهامدار عمده نفت جی تصمیم بر آن شد به فعالیت خود در صنعت پایین دست پالایشگاه یعنی قیرسازی ادامه دهد البته موضوع چرخشی بودن مدیران زیرمجموعه صندوق بازنشستگی نفت، جانشین پروری و همچنین بهره‌مندی از مدیران در سایر مجموعه‌ها نیز از دیگر دلایل ورود وی به نفت جی می باشد. گفتگوی صریح اعظمی با خبرنگار " ماهنامه دنیای انرژی " را مرور می کنیم:

■ خصوصیتی هادر تضاد با اصل ۴۴

از آنجا که فعالیت‌های نفت جی در حوزه صندوق بازنشستگی نفت است، و نهادهای نظارتی بر فعالیت‌های مدیران صندوق نظارت می کنند این نظارت در حدی نیست که عملکرد مجموعه صندوق را به سمت دولتی بودن ببرد. در صندوق بازنشستگی هم نگاه‌ها عمدتاً بصورت خصوصی است و پروژه‌ها و فعالیت‌ها در مجرای خصوصی قرار می گیرند نه دولتی. در این رابطه می توان به الگوبرداری صندوق از نهادهای خصوصی بزرگ دنیا اشاره کرد که نفت جی یکی از این الگوهای موفق است چراکه در بخش ترید و بازرگانی از جدیدترین مدل‌ها در دنیا بهره برده است. در نتیجه این‌طور می توان گفت که سودآوری هر ساله صندوق بازنشستگی نفت و زیرمجموعه‌هایش به جهت نوع نگاه به بخش خصوصی در این شرکت‌ها است. ولی اگر نگاه صرفاً بر مبنای نگرش دولتی باشد، مدیر مجموعه با این تفکر که هر ماه حقوق ثابتی را دریافت می کند، تلاشی برای حداکثر کردن سود شرکت نخواهد داشت.

■ پایان فعالیت شرکت‌های خصوصیتی

اینکه قرار باشد تمام شرکت‌های خصوصی تبدیل شوند، نیازمند تغییرات بزرگی در نگاه سیاسی به این جریان است چراکه شرایط

سیاسی در این تغییر بسیار اثر گذار خواهد بود.اما به عقیده بنده شاید صحیح باشد که دولت برای حفظ نظم در ارکان، رای به بقای خصولتی ها دهد. البته باتوجه به شرایط سیاسی فعلی چندان به صلاح نخواهد بود که به یکباره خصولتی ها جای خود را به شرکت های خصوصی دهند. در نتیجه اینکه واگذاری خصولتی ها به خصوصی تاجایی به صلاح است که منافع حاکمیتی به خطر نیافتد. در هر شرایطی باید منافع کلان کشور را در نظر گرفت. خصوصی سازی واحدهای قیر سازی پالایشگاه ها رابطه میان پالایشگاه ها و واحدهای قیر سازی مستقیم است چرا که وقتی بنزین بیشتر تولید می شود، و کیوم باتوم بیشتری نیز تولید می شود پس عملا مدیر عامل نفت جی اختیار چندانى بر کاهش خوراک ندارد چرا که پالایشگاه اصفهان می بایست با تولید بیشتر بنزین به ۱۲ استان همجوار خود سوخت تحویل دهد در نتیجه و کیوم باتوم تولیدی در این پالایشگاه نیز افزایش یافته و نفت جی الزام بر خرید بیشتر خوراک دارد. به جهت همین مسائل است که معتقدم خصوصی سازی واحدهای قیر سازی پالایشگاهها از ابتدا اشتباه بوده است.

■ عدم تعامل و زارت خانه ها

از آنجا که متولی ارائه خوراک به واحدهای قیر سازی، وزارت نفت است و متولی صدور مجوز احداث و بهره برداری واحدهای قیر سازی، وزارت صمت است، نبود تعامل ویژه میان این دو وزارت خانه در برخی موارد ایجاد اشکال در سطح وسیع کرده است. در قضیه قیر سازی ها، صدور مجوز های بهره برداری بیش از اندازه از سوی وزارت صمت سبب رشد قارچ گونه این واحدهای تولیدی شده است. در این میان وزارت صمت اطلاع چندانى از میزان خوراکی که وزارت نفت می تواند به واحدهای قیر سازی تحویل دهد ندارد. در نتیجه به نظر می رسد برای عدم بروز چنین اشکالاتی می بایست همه موارد یاد شده در وزارت نفت متمرکز شود و این وزار تخانه متولی صدور مجوز بهره برداری واحدهای تولیدی مرتبط بانفت و صنایع پالایشی باشد. اما متاسفانه جزیره ای عمل کردن در میان وزارت خانه های کشور نتیجه ای جز بروز شرایط نامناسب نداشته است.

نفت جی یکی از این الگوهای موفق شرکت های سودآور است چرا که در بخش ترید و بازرگانی از جدید ترین مدل ها در دنیا بهره برده است

خوراک بود. در این راستا مذاکراتی داشتیم که البته موفقیت آمیز بود و توانستیم مخازن جدید را به شرکت اضافه کنیم و فروش محصول جدید را در ترمینال صادراتی نفت جی داشته باشیم. از سویی دیگر نوسازی واحد قیر سازی پالایشگاه اصفهان نیز از دیگر پروژه های مهم بود که در دستور کار قرار گرفت. همچنین پروژه احداث واحد آبادان را با همکاری یکی از شرکتهای صندوق آغاز نمودیم و پروژه هم اکنون پیشرفت خوبی دارد

■ تلاش ها برای جهانی شدن برند جی

باراه اندازی پلنت های جدید در آبادن و تولید محصول با گرید متفاوت، در فکر هستیم تا زحماتی که برای نفت جی کشیده شده محدود به داخل کشور نباشد و این برند در عرصه بین الملل نیز حرفی برای گفتن داشته باشد. در رابطه بانفت جی، سهامدار الزام داشته که بیشترین تلاش در جهت حفظ و افزایش مقاصد صادراتی معطوف شود. همچنین به دلیل تکثر تعداد واحدهای قیر سازی در داخل کشور، نفت جی می تواند بخش بزرگی از ظرفیت خود را برای عرضه در بازار های بین المللی در نظر بگیرد.

■ شرایط نفت جی همیشه به سامان بوده است

با برنامه ریزی های انجام شده، تمام سایت های نفت جی در شرایط مطلوب از لحاظ تولید و فروش مشغول به فعالیت هستند. در خصوص سایت اصفهان، تولید تا این ماه از سال دقیقاً بر مبنای ظرفیت بودجه شده از ابتدای سال انجام شده است. در بندر عباس نیز به دلیل دارا بودن بزرگترین ترمینال صادراتی کشور، شرایط برای فروش و صادرات کاملاً مهیا است و به جهت این مزیت ها در نفت جی بود که سال گذشته جی، بزرگ ترین واحد صادراتی در زمینه قیر سازی شناخته شد. اما همچنان سعی مدیریتی در نفت جی، تداوم چنین موفقیت هایی است که رتبه یک بودن در بلند مدت از آن نفت جی باشد.

■ رکورد صادرات در جی شکسته شد

در سال گذشته باتوجه به تلاش های صورت پذیرفته در مجموعه نفت جی، توانستیم صادرات انواع محصول به مقاصد صادراتی کشور های قطر،

عمان، پاکستان، هند، کشور های آسیای دور و آفریقا به یک میلیون تن برسانیم. در سال جاری نیز تاکنون بالغ بر ۴۰۰ هزار تن صادرات محصول داشتیم و امیدواریم که در شش ماهه دوم که البته زمان پُر تقاضای بازار است، روند رو به رشدی را در حوزه صادرات داشته باشیم.

■ ورود به صنعت مینی ریفاينری ها

عمده فعالیت نفت جی مندرج در اساسنامه شرکت، تولید قیر است اما با توجه به مواردی که به دلیل تهاوت بدهی ها به نفت جی سپرده شده، احتمالاً نقبی نیز به سایر فرآورده های نفتی داشته باشیم. بزرگترین مینی ریفاينری کشور در بوشهر به ازای معاملات ادورای که در سال های قبل با باقری در منی داشتیم به تملک نفت جی درآمد و این پالایشگاه قرار است تولید بنزین و گازوئیل و نفت کوره داشته باشد. تمایل نفت جی به واگذاری این پالایشگاه و عدم ورود به صنعت پالایشی است اما برای تولید در این مجموعه نیز آماده هستیم و خوراک مورد نیاز این مینی ریفاينسری را نیز پیش بینی کرده ایم. البته پیشنهادهایی برای ورود به این صنعت داشتیم اما چون ماموریت نفتی جی از پیش تعیین شده و همان تولید انواع گریدهای قیر است، سعی می کنیم خارج از ماموریت تعریف شده ورود نکنیم.



■ قراردادهای کشف پريميوم نیاز اساسی صنایع پایین دست

کشف پريميوم قراردادی است که به موجب آن، طرفین متعهد می شوند در زمان مشخصی در آینده (تحويل، حمل یا بارگیری) کالا را براساس قیمت نهایی (قیمت مبنا به علاوه مابه التفاوت توافق شده) معامله نمایند. از این رو خریدار بخشی از ارزش معامله را در زمان توافق، به فروشنده پرداخت و تسویه مابقی وجه بعداً و براساس شرایطی انجام می شود که در زمان عقد قرارداد مشخص می شود. اما مزیت اصلی این گونه قراردادها نسبت به سایر قراردادهادر آن است که در قرارداد کشف پريميوم خریدار از رسیدن کالا و تامین به موقع اطمینان خاطر دارد. حال آنکه در قراردادهای رایج خریدار باید از وضعیت مالی خوبی برخوردار باشد تا جنس موردنظر را پیش خرید کند. و ممکن است برخی خریداران، سرمایه مورد نیاز را برای تامین مواد اولیه مصرفی خود در اختیار نداشته باشند، اما برای حفظ تولید آتی خود نیازمند تضمین هستند که این ضمانت به کمک قرارداد کشف پريميوم امکان پذیر است. ضمن اینکه فروشنده نیز این اطمینان را پیدا می کند که کالای تولیدی خود را در تاریخ سررسید می فروشد. در مجموع این طور می توان گفت که هم تولیدکننده و هم خریدار اطمینان پیدایمی کنند که در هر فصل، در زمینه تولید محصول و خرید مواد اولیه مورد نیاز خود در بازار مشکلی نخواهند داشت

و این اتفاق به طور مستقیم تولید کشور را تحت تأثیر قرار می دهد. استفاده از این نوع قراردادها امکان برنامه ریزی برای تولید محصول را به خریدار می دهد بطوری که در زمان انعقاد این قرارداد خریدار و فروشنده برای معامله حجم مشخصی از کالا براساس قیمت مبنا به توافق می رسند و قیمت نهایی معامله با کشف پريميوم در زمان معامله نهایی تعیین می شود. به این ترتیب، خیال خریدار در طول این مدت از تامین مواد اولیه مورد نیاز خود راحت بوده و برای تولید آتی خود اطمینان حاصل می کند. فروشنده نیز مطمئن است که هر اتفاقی در شرایط و قیمت ها رخ دهد، به کمک این نوع قرارداد توانسته فروش خود را تضمین و با کشف پريميوم در زمان انجام معامله نهایی، قیمت محصول خود را نیز بیمه کند. در نتیجه برنامه ریزی برای تامین مالی مورد نیاز، حمل و نقل و ذخیره مواد اولیه خریداری شده در کنار شفاف شدن معاملات از دیگر مزایای این قراردادها برای خریداران است. اما مشکل کار اینجاست که این نوع قراردادها هنوز در ایران جا نیافتاده و متاسفانه تولید کنندگان بخش خصوصی در ایران، توجهی به انواع قراردادهای جدید ندارند. ما پیشنهادی را برای رفع این مشکل داشتیم و آن هم به کارگیری قراردادهای نوینی بود که هم اکنون در دنیا مورد استفاده قرار می گیرند. این قراردادها که قراردادهای پريميوم مرسوم هستند، محموله ها را به بلوک های کوچکتری تقسیم می کند که تولید کنندگان بخش خصوصی نیز توان خرید این بلوک ها را داشته باشند. از محاسن اصلی این قراردادها این است که هر دو طرف معامله، یعنی هم شرکت قیر ساز و هم پالایشگاه باتوجه به این قراردادها، از میزان وجه نقد مجموعه خود مطلعند. دیگر اینکه می توانند برای مجموعه های خود، برنامه های بلندمدت طراحی کنند و در نتیجه هر دو سمت قرارداد بدون دغدغه از مسائل پیش بینی نشده می توانند به رسالت تولیدی خود بپردازند. در قراردادی که اولین بار میان پالایشگاه اصفهان و نفت جی بسته شد، بزرگ بودن حجم بلوک های و کیوم باتوم بود چرا که این بلوک ها در احجام ۱۲۵ هزار تنی در قرارداد ذکر شده بودند که بخش خصوصی توان مشارکت در خرید این بلوک ها را

نداشتند.این مشکل زمانی بیشتر خودنمایی کرد که بازار قیر ایران وارد روزهای خوش شد و اختلاف ارز در سال گذشته سبب شد تا سود زیادی به سمت واحدهای قیرسازی شود که نیاز به خوراک بیشتر و به تبع آن تولید بیشتر داشتند. زمانی این اختلاف بیشتر جلب توجه می کرد که معامله و کیوم باتوم پالایشگاه اصفهان طبق قرارداد پریمیوم در قیمت پایه انجام شود در حالی که بر روی و کیوم باتوم بندرعباس، رقابت شدید در سقف قیمتی رقم می خورد. این موضوع قیر تولیدی از و کیوم باتوم اصفهان را از نظر بهای تمام شده بسیار جذاب می کرد و بخش خصوصی قیرسازی نیز تمایل بسیاری به ورود در این مدل قراردادها داشتند. اما این موضوع فقط مربوط به روزهای خوش بازار بود و اغلب تولیدکنندگان بخش خصوصی روزهای ناخوش صنعت قیر را نمی دیدند. در قراردادهای پریمیوم ممکن است هر دو طرف قرارداد برنده باشند و یا شرایطی به وجود آید که بازنده شوند. برای مثال در زمان هایی از سال مانند مرداد ماه سال جاری، قیر تقاضایی ندارد ولی نفت جی که یکی از طرف های قرارداد پریمیوم با پالایشگاه اصفهان است ملزم به خرید و کیوم باتوم حتی در این ماه است و اگر میزان و کیوم باتوم قید شده در قرارداد را خرید نکند، مشمول جریمه می شود. همین حالت برای تیرماه سال گذشته را در نظر بگیرید که و کیوم باتوم بندرعباس با رقابت های ۵۰ درصد در بورس کالا معامله می شد و در این شرایط و کیوم باتوم اصفهان بسیار رقابت پذیر می شد. در آن زمان تولیدکنندگان بخش خصوصی تقاضای بسیاری برای ورود به این قراردادها داشتند ولی توجهی به وضعیت کم تقاضای این روزها نداشتند. باتوجه به مزایا و معایب قراردادهای پریمیوم، برای برطرف کردن بخشی از نقاط ضعف این مدل قرارداد، پالایشگاه اصفهان تصمیم گرفت تغییراتی در آن لحاظ کنند که از جمله این تغییرات می توان به شکستن بلوک ها به ۴

بلوک ۳۰ هزار تنی اشاره کرد. اصلی ترین این تغییر آن بود که شرکت های تولیدی قیر در سایزهای کوچکتر نیز بتوانند در این قراردادها شرکت کرده و بلوک و کیوم باتوم را خریدار کنند ولی باز متاسفانه بجز یک بلوک خریداری پیدا نشد. در مجموع باید گفت که قراردادهای پریمیوم جدا از محاسنی که دارد می تواند این ریسک را برای خریدار داشته باشد که حتی در حالت عدم وجود تقاضا برای قیر، ملزم به خرید و کیوم باتوم از پالایشگاه خواهد بود. اما آن روی سکه را نیز باید در نظر گرفت که ممکن است در زمانی بازار قیر صادراتی ایران بسیار جذاب و پُر تقاضا شده و در نتیجه رقابت بر سر خرید و کیوم باتوم بالا رود که در این حالت سود خوبی نصیب قیرساز شرکت کننده در قرارداد و کیوم باتوم نماید. از سویی دیگر پالایشگاه نیز در خصوص آینده برنامه مالی و درآمدی روشنی خواهد داشت. این موضوع را نیز باید در نظر داشت که عمده درآمدها

و فعالیت های پالاشگاه ها در بخش مطالبات قرار گرفته و معمولا با خوراکشان تهاتر می شود و عمده وجه نقد این تولیدی ها از محل فروش فرآورده های ویژه حاصل می شود. در نتیجه با قرارداد پرمیوم، این بخش از درآمدهای نقدی پالایشگاه ها نیز منظم و با برنامه انجام می شود. همچنین لازم به ذکر است پالایشگاه علاوه بر این قرارداد پریمیوم عرضه های آزادی را به میزان تقریبی ۳۰ هزار تن ماهیانه جهت خرید سایر خریداران در برنامه خود دارد.

■ قیمت و کیوم باتوم باید منطقه ای شود

یکی از ایراداتی که همیشه در بازار قیر وارد بود، اختلاف قیمت اندک میان و کیوم باتوم تولیدی در پالایشگاه های مرکز کشور و پالایشگاه های نزدیک مرزهای دریایی و زمینی است. به تبع این افزایش هزینه حمل در خوراک واحدهای قیرسازی، هزینه نهایی محصول تولیدی این واحدهای تولیدی نیز افزایش می یابد. ما مکررا این مشکل را به مسئولین گوشزد کردیم و البته مسئولین هم به نتیجه خوبی رسیده اند که قیمت و کیوم باتوم باید منطقه ای باشد یعنی باید تفاوت قیمتی میان و کیوم باتوم تولیدی در پالایشگاه تهران، اراک، اصفهان و بندرعباس باشد. به دلیل همین اختلاف قیمت در بهای تمام شده تولید قیر، شاهد آن بودیم که در فصولی از سال پالایشگاه های مرکز کشور به دلیل انباشت و کیوم باتوم، توان تولید بیشتر بنزین را نداشتند و از رسالت اصلی خود که تامین سوخت استان های همجوار است باز می ماندند. اما اگر قیمت و کیوم باتوم به صورت منطقه ای و با لحاظ هزینه حمل محاسبه شود، ۱۰۰ درصد و کیوم باتوم این پالایشگاه ها به فروش می رسد و دیگر مشکل انباشت و کیوم باتوم نخواهند داشت.

■ تولیدکنندگان نفت کوره متقاضی اصلی و کیوم باتوم در عرضه آزاد هستند

آمارهای عرضه و کیوم باتوم پالایشگاه اصفهان در مردادماه نشان می دهد که عرضه آزاد این محصول در بورس کالا بدون تقاضا بوده است و در تیرماه نیز ۳۰ درصد این عرضه بدون مشتری مانده است که البته غالب متقاضیان عرضه آزاد و کیوم باتوم

اصفهان، فیول سازان هستند. در سه ماهه ابتدایی سال جاری نیز تقریبا ۸۰ درصد و کیوم باتوم عرضه شده از پالایشگاه اصفهان در عرضه های آزاد معامله شده است. البته ۱۰۰ درصد از قراردادهای پرمیوم و کیوم باتوم معامله شده است. همانطور که اشاره شد، یکسان بودن قیمت و کیوم باتوم و تفاوت فاحش هزینه حمل میان پالایشگاه ها تا فوب صادراتی، سبب شده تا همواره و کیوم باتوم عرضه شده از سوی پالایشگاه اصفهان، تهران و اراک بصورت ۱۰۰ درصد معامله نشود.

■ بخش خصوصی نقشی در VR ندارد

متاسفانه شاهد آن هستیم که از سمت مرزهای غربی کشور، قیر بی کیفیت عراقی به داخل قاچاق شده و با برندهای ایرانی به بازارهای بین المللی صادر می شود که البته این موضوع مجوز دولت دارد. البته شاید توجیه این عمل، تداوم مراودات اقتصادی با کشور عراق باشد اما باید به این نکته توجه داشت که بخش خصوصی در این موضوع نقشی نداشته و بحث VR با مجوز دولت انجام می شود. البته این حجم قیر ورودی از سوی عراق چندان قابل توجه نیست و صرفا بحث تحکیم روابط میان دو کشور را در نظر دارد.

■ بورس کالا عامل شفافیت در معاملات است

به نظر نفت جی بورس کالا بستری شفاف برای معاملات خوراک و محصولات است که در این بازار می توان عرضه و تقاضا را بطور کامل پایش و رصد کرد. از این رو نظر ما بر حضور و کیوم باتوم و قیر در بورس کالا است. به دلیل سازوکار شفاف و تعریف شده در بورس کالا، قیمت ها از یک سقف و کف تجاوز نکرده و اصطلاحا دمپینگ رخ

نمی دهد. همچنین بورس کالا هیچ دخل و تصرفی در قیمت گذاری نداشته و صرفا بستر را برای کشف قیمت عادلانه و رقابت منطقی میان عرضه و تقاضا مهیا می کند. از این رو خروج از بورس کالا را اصلا به نفع واحدهای تولیدی نمی دانیم چرا که معایب عدم عرضه خوراک و محصولات به صورت توام در بورس کالا از مزایای آن بیشتر خواهد بود. ولی به نظر می رسد که بروکراسی های موجود در بورس کالا تا حدی فعالان صنایع پایین دست را مکدر کرده که باید این بروکراسی ها به حداقل برسد نه اینکه صورت مسئله که همان حضور در بورس کالا است بطور کامل پاک شود.

■ رگولاتوری به سر نوشت خصوصی سازی دچار می شود؟

اگر سازوکار رگولاتوری به نحوی تعریف شود که هم نظر بخش خصوصی در آن تامین شود و هم دغدغه های حاکمیت در آن برطرف شود، می توان به کارآمدی نظام رگولاتوری امیدوار بود.

■ روش های فروش در نفت جی

بخش بازرگانی نفت جی به دوروش انجام می شود، یکی فروش از طریق بورس که سیاست گذاری و





امور فروش در این قسمت بطور مستقیم بر عهده بخش بازرگانی خود شرکت است. روش دیگر که توسط دو بازاری بازرگانی ما یعنی جی ارس و جی پورنر انجام می شود که صادرات به بازارهای هدف از طریق این دو شرکت انجام می شود. البته عمده فعالیت این دو شرکت به صورت FOB است ولی فروش DDP هم دارند و زیرساخت‌هایی نیز فراهم شده که فروش در مقصد نیز داشته باشند. اما این‌طور نیست که فروش نفت جی بر روی دیگر شرکت‌های بازرگانی بسته باشد و اگر شرکت‌های دیگری نیز برای خرید قیر به ما رجوع کنند حتماً نیاز آن‌ها را برآورده می‌کنیم.

■ فعال‌جانشینی برای قیر وجود ندارد

خوشبختانه یا متأسفانه تاکنون در بازارهای بین‌المللی جایگزینی برای محصول قیر وجود نداشته و مضاف بر اینکه اغلب پالایشگاه‌ها به سمت تولید هر چه کمتر نفت کوره پیش می‌روند که این موضوع سبب تولید هر چه بیشتر فرآورده‌های ویژه می‌شود.

■ حفظ صنایع پایین‌دستی در اولویت نفت جی است

با توجه به ظرفیت بشکه‌سازی و بشکه‌پُرکنی در نفت جی به دلیل حفظ حیات صنایع پایین‌دست این صنعت، بالغ بر ۴۰ درصد این ظرفیت را به شرکت‌های خصوصی محول کردیم تا ز ر کود خارج شوند. شرکت‌های دیگری را در زمینه تولیدات قیرهای خاص با شرکت‌های خصوصی پایین‌دست در پیش گرفتیم که در نهایت به چرخیدن چرخ اقتصادی این بنگاه‌های تولیدی نیز خواهد شد.

■ حضور در نمایشگاه صنایع پایین‌دست نفت جذاب خواهد بود

با توجه به علاقه‌مندی نفت جی برای حضور در عرصه‌های مختلف تولید و صادرات قیر، به نظر شرکت در نمایشگاه پایین‌دست نفت که نقش بخش خصوصی نیز در آن پُررنگ خواهد بود میتواند جذابیت داشته باشد.

■ حفاظت از محیط زیست با تولید بدون آلاینده‌گی

در نفت جی ما همواره در نفت جی تلاش کردیم که کمترین میزان آلاینده‌گی را برای منطقه اصفهان و بندرعباس داشته باشیم. اما از انجام مسئولیتهای اقتصادی نیز غافل نبوده و هرآنچه را که محیط زیست اصفهان بر ما تکلیف می‌کند بر مبنای استانداردهای تعریف شده بپذیریم. اما مهمترین موضوع قیرسازی‌ها، وجود پسماند است که البته در نفت جی با بهره‌گیری از فن‌آوری‌های روز تلاش شده تا با افزودن افزودنیهای مجاز به پسماند قیری، از ورود آلاینده‌گی به محیط زیست جلوگیری شود.

■ حمایت از صنایع پایین‌دست به منظور تحقق شعار رونق تولید

در سالی که از نظر اقتصادی، چالش‌های فراوانی بر سر راه تولیدکنندگان قرار دارد، حمایت از بخش خصوصی و به ویژه نیروی کار، می‌تواند در جهت تحقق شعار رونق تولید موثر واقع شود. در نفت جی نیز تلاش شده تا با مشارکت دادن هر چه بیشتر بخش خصوصی پایین‌دست در پروژه‌ها، از بیکاری نیروی کار فعال این بخش جلوگیری شود.

سپروان رضوی مقدم دبیر انجمن تولیدکنندگان قیر هم‌زگان



بعد از سپری شدن سال ۱۳۹۷ با مشکلات و محدودیت‌های بسیار تولید و صادرات قیر شامل: عدم عرضه مناسب و کیوم باتوم (کمبود عرضه) بدلیل عدم تناسب صدور مجوز واحدهای تولیدی باتوجه به ظرفیت تأمین پالایشگاه‌ها، تأخیر در اعلام قیمت‌های و کیوم باتوم، تأخیر در استرداد مالیات بر ارزش افزوده که شرکت‌های تولیدکننده قیر را با محدودیت جدی مواجه ساخته است، تناقض در ارزش گذاری قیر توسط بورس کالا (ریالی) و گمرک (ارزی) که ارزش کالا را بیش از قیمت واقعی تعیین می‌کند، تأخیر در صدور فاکتورها توسط پالایشگاه‌ها، درخواست حلال جهت رنگ آمیزی بشکه‌ها، کم بودن باسکول‌های درب اسکله و قطعی‌های مکرر سامانه EPL و اتوماسیون داخلی گمرک، کمبود محسوس کانتینر، محدود شدن پروانه‌های صادراتی توسط بورس، چند نرخی بودن ارز و از همه مهمتر رفع تعهد ارزی که فروش آن بدلیل سازوکار بورس کالا ریالی اما در اظهارنامه صادراتی دلار بوده و شرکت‌ها بارها اذعان داشته‌اند که معامله و عرضه قیر در بورس کالا ریالی است، مشکلات سال ۹۷ را برای صنعت قیر کامل کرد، معمولاً با آغاز و شروع سال جدید تولیدکنندگان و صادرکنندگان باید به فکر افزایش تولید و به تبع آن گسترش

بازارهای صادراتی هر چه بیشتر این محصول باشند اما متأسفانه موانع و مشکلات بر سر راه، امکان برنامه ریزی درست و نیل به اهداف کلان را سخت و گاهی اوقات غیرممکن ساخته است، چرا که با شروع سال جدید دغدغه‌های ضمانتنامه بورس کالا، رفع تعهد ارزی، افزایش ناگهانی ارزش صادراتی قیر توسط گمرک و وقفه در صادرات، عدم استرداد ارزش افزوده و امتناع آن توسط سازمان امور مالیاتی که ۹ درصد از سرمایه در گردش واحدهای تولیدی را بلوکه کرده و بازپرداخت آن را منوط به تأیید بانک مرکزی نموده است، ضرب الاجل بانک مرکزی به بازگشت ۷۰ درصد ارز سال ۱۳۹۷ قبل از ارسال اظهارنامه مالیاتی (۳۱/۰۴/۱۳۹۸) تماماً موجبات عدم رشد و حرکت این صنعت شده است. آرامش بازنگشته به این صنعت در ابتدای مرداد ماه امسال با افزایش بیش از ۲۰ درصدی و کیوم باتوم (ماده اولیه تولید قیر) موجب افزایش ناگهانی قیمت تمام شده این محصول صادراتی و ایجاد وقفه در تولید واحدها گردیده بطوری که هیچیک از واحدهای تولیدکننده قیر استان هم‌زگان و حتی کشور در نیمه اول مرداد ماه خرید مواد اولیه نداشته‌اند، بالاخره با تلاش انجمن قیر ایران و اتحادیه صادرکنندگان نفت، گاز و پتروشیمی (OPEX) و مکاتبات بسیار تعدیل قیمت در نیمه دوم مرداد انجام و تعدادی از واحدهای تولیدکننده موفق به خرید ماده اولیه خود شده‌اند، آیا تولیدکننده بجای تولید باید درگیر تمام این مسائل باشد که با تصمیم‌گیری درست و کارشناسی شده و بجا قابل حل است،

حال ناخوش این روزهای تولید و صادرات صنعت قیر

آیا در این شرایط جنگ اقتصادی و تحریم‌های ظالمانه آمریکاعلیه ایران نباید موجبات شکوفایی و رشد این صنعت را سرلوحه امور قرار داد که نتیجه آن ایجاد امنیت خاطر برای تولیدکنندگان و صادرکنندگان و تضمین ثبات در بازار این فرآورده و در نهایت منجر به تأمین منافع ملی و ایران عزیزمان در این شرایط باشد، لذا این انجمن پیشنهاد می‌نماید تغییرات محسوس و بالایی ۵ درصد قیمت ماهانه و کیوم باتوم که موجبات سردرگمی برای تولیدکننده و در نهایت از دست دادن بازار و واگذاری آن به رقبای خارجی خواهد شد، نسبت به تعیین فرمول قیمت مواد اولیه مورد توافق نماینده انجمن صنفی کارفرمایی صنعت پالایش نفت، انجمن قیر ایران و اتحادیه صادرکنندگان نفت، گاز و پتروشیمی باشد تا منافع هر دو طرف بطور منطقی و مناسب تأمین گردد، گمرک ایران نسبت به ارزش گذاری و هماهنگی با انجمن قیر قبل از هرگونه تغییر قیمت همکاری نماید، همچنین بورس کالا باید سازوکاری اتخاذ نمایند که در زمان عرضه مواد اولیه به نسبت تولید و درخواست واحدهای تولیدکننده تأمین و کیوم باتوم توسط پالایشگاه‌ها صورت گیرد، سازمان امور مالیاتی نسبت به بررسی و امکان سنجی اخذ ضمانتنامه بابت ۹ درصد مالیات و عوارض ارزش افزوده اقدام نماید و در نهایت بانک مرکزی تکلیف تعهد ارزی و رفع آن توسط صادرکنندگان را مشخص نماید تا صادرکنندگان بیش از این سردرگم و بلاتکلیف نباشند و برای آینده این صنعت برنامه ریزی و تولید توأم با صادرات داشته باشند.

در نفت جی تلاش شده تا با مشارکت دادن هر چه بیشتر بخش خصوصی پایین‌دست در پروژه‌ها، از بیکاری نیروی کار فعال این بخش جلوگیری شود

زمان بازننگری در فرمول قیمت‌گذاری خوراک فرار سیده است

همه چیز از ابراز نگرانی انجمن صنفی کارفرمایی پالایشی در خصوص افزایش بی‌رویه قیمت فرآورده‌های ویژه پالایشی در ابتدای مردادماه شروع شد. دبیر این انجمن ضمن نامه‌ای به رئیس کمیسیون انرژی مجلس شورای اسلامی، نسبت به تبعات این افزایش قیمت که کاملاً از کنترل پالایشگاه‌ها خارج بود هشدار داد. موضوع بر سر متغیرهای اصلی فرمول قیمت‌گذاری و کیوم باتوم و لوبکات است که نوسان این مولفه‌ها، سبب جهش قیمت تمام شده محصولات قیری و روغنی می‌شود. گفتنی است دو مولفه تاثیرگذار در این فرمول، نرخ جهانی فیول ۳۸۰ و تسعیر نرخ ارز نیمایی است. نرخ فیول که بر مبنای قیمت‌های ارائه شده در نشریه پلتس استخراج شده و نرخ ارز نیمایی نیز از دادوستدها در این بازار حاصل می‌شود. نوسان همین دو متغیر دلیل اصلی افزایش یا کاهش شدید قیمت در خوراک واحدهای قیرسازی و روغن‌سازی شده است. اما چاره کار چیست؟ برای بررسی دقیق‌تر موضوع با تولیدکنندگان، قانونگذار و مجری در این صنعت گفتگو داشتیم.

کردند. حال آنکه در شرایطی همچون ابتدای مردادماه سال جاری، وجود فرمول دومی برای محاسبه نرخ خوراک واحدهای قیرسازی به شدت مورد نیاز شد اما فرمول دومی وجود نداشت. از سویی دیگر ناصر عاشوری دبیر انجمن صنفی کارفرمایی پالایشی در خصوص این موضوع که قیمت‌گذاری انجمن بر روی فرآورده‌های ویژه کاملاً بر طبق فرمول انجام شده است، می‌گوید: ما ناچار به تبعیت از فرمول نرخ‌گذاری برای خوراک هستیم و فاکتورهایی از قبیل قیمت نفت، نرخ جهانی فیول و نرخ ارز است که نوسانات بالایی را بر

مریم علیزاده
خبرنگار حوزه نفت و انرژی



■ لزوم وجود فرمول قیمت‌گذاری

در خصوص لزوم بهره‌گیری از یک فرمول و رویه ثابت برای نرخ‌گذاری خوراک صنایع پایین‌دست پالایشی محسن ورز شکار، رئیس هیئت مدیره انجمن قیر ایران معتقد است وجود یک فرمول صحیح و قابل اتکا جهت تعیین نرخ و کیوم باتوم ضروری است چراکه می‌تواند امکان پیش‌بینی قیمت ماه آینده را برای شرکت‌های قیرساز فراهم آورد لیکن بایستی در کنار فرمول، این امکان نیز برای نهاد قیمت‌گذار وجود داشته باشد که اقتضات و محدودیت‌های بازار و تولیدکنندگان را نیز در قیمت‌گذاری لحاظ نماید.

■ ریشه مشکل از کجاست؟

مجید اعظمی مدیرعامل نفت جی درباره پیشینه فرمول قیمت‌گذاری بر فرآورده‌های ویژه پالایشی می‌گوید: در ابتدا دو فرمول برای نرخ‌گذاری بر و کیوم باتوم از سوی دولت ارائه شد که قیرسازها فرمولی که مطلوب این صنعت بود را انتخاب

قیمت‌ها تحمیل می‌کند. اما از منظر قانون‌گذار نیز این نوسانات نرخ خوراک در تضاد با سیاست‌های اقتصادی دولت و مجلس است. در همین راستا قاسم ساعدی عضو کمیسیون انرژی مجلس نیز با ابراز نگرانی از نوسانات شدید قیمت مواد اولیه، این مسئله را مهم‌ترین چالش پیش روی کل اقتصاد کشور دانست و گفت: متأسفانه با این نوسانات، تولیدکننده را دچار شرایط بحرانی کردیم که هیچ برنامه‌ریزی برای آینده خود نمی‌تواند داشته باشد. در ادامه نظر رئیس هیئت مدیره انجمن قیر ایران در خصوص ایرادات فرمول قیمت‌گذار خوراک را جویا شدیم. وی در این باره گفت: ایراد اصلی این است که چون فرمول فعلی قیمت‌گذاری و کیوم باتوم حاصل مطالعات و بررسی‌های کارگروهی در سال ۸۷ بوده که بر اساس آن قیمت دلاری و کیوم باتوم را به عنوان تابعی از قیمت‌های فیول ۳۸۰ و کروسین تعیین نموده به نحوی که در آن ۵ درصد تخفیف نیز نسبت به قیمت‌های فوب خلیج فارس لحاظ شده است و به نظر می‌رسد که هم‌اکنون نیاز به بازننگری داشته باشد. با توجه به اینکه نرخ و کیوم باتوم محاسبه شده بر اساس دلار است لذا نرخ تسعیر ارز و تغییرات آن، تاثیر مستقیم بر روی قیمت ربالی و کیوم باتوم خواهد داشت. از سویی دیگر با توجه به شرایط خاص کشور از لحاظ وجود نرخ‌های متنوع ارز و همچنین نوسانات نرخ دلار و همچنین محدودیت‌هایی که تحریم‌ها برای صادرات کشور

در زمینه‌های لجستیک، کشتیرانی، انتقال پول و مواردی از این قبیل بوجود آورده، به نظر می‌رسد ضرورت دارد کارگروهی با حضور نمایندگان انجمن صنفی شرکت‌های پالایش نفت، انجمن قیر ایران و سایر دستگاه‌های ذی‌صلاح، روش قیمت‌گذاری و کیوم باتوم را مجدداً مورد بررسی و ارزیابی قرار داده تا امکان دستیابی به روشی که دربرگیرنده مصالح ملی کشور باشد فراهم شود.

■ نوسانات نرخ خوراک صنعت قیر را آسیب‌پذیر می‌کند

از نظر اعظمی، نقدی که به انجمن پالایشی وارد است، نادیده گرفتن شرایط قیرساز و بازار صادراتی این محصول و در نهایت دیدگاه نقطه‌ای این انجمن است. دیدگاه نقطه‌ای بدان معناست که تنها فروش فرآورده‌های ویژه برای این انجمن اهمیت دارد. تلفیق این دو موضوع یعنی نادیده گرفتن شرایط قیرسازها و دیدگاه نقطه‌ای سبب می‌شود تا نوسانات نرخ خوراک کنترل نشده و در نتیجه به سردرگمی مشتریان بی‌انجامد. اعظمی در این رابطه گفت: بعد از هر رشد شدید قیمتی، ما تولیدکنندگان قیر باید مشتریان خود را با ارائه مدارک مستدل قانع کنیم که چرا این جهش

قیمتی رخ داده است تا بتوانیم مشتری را در ادامه راه، با خود همراه کنیم.

■ راهکار

به اعتقاد مدیرعامل نفت جی اگر قرار است چالش نوسان قیمت خوراک واحدهای قیرسازی برطرف شود باید این موضوع از طریق بازننگری در فرمول انجام شود نه با سر و صدا و جنجال. قاعدتاً دولت نیز شکایت قیرسازی‌ها را از بلندگوی منطق و حرف حساب می‌شنود. ساعدی نیز در خصوص اصلاح و بازننگری در این فرمول نیز معتقد است: پالایش و ویرایش این فرمول نیاز به نظر و اجماع دولت، مجلس، انجمن صنفی پالایشی و اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفتی دارد. از این رو باید هر چه سریع‌تر نشست‌ها و جلساتی پیرامون حل و فصل همیشگی نوسانات شدید ناشی از فرمول قیمت‌گذاری بر گزار شود تا بیش از این تولیدکنندگان و همچنین پالایشگاه‌ها سردرگم نشوند. عاشوری اما با تاکید بر حمایت از صنایع پایین‌دست و ابراز نگرانی از تاثیر منفی نوسانات قیمت خوراک بر این صنایع بیان داشت: ما در انجمن پالایشی برای حل این مشکل راهکارهای



است و بدین منظور تولید در صنایع پایین دست نیز

از دغدغه‌های این انجمن محسوب می شود. تفکر

انجمن این نیست که به هر روشی تولید شر کت‌های

عضو را به فروش برساند بلکه لازم است تمام منافع

از قبیل صنایع بالادست و پایین دست در نظر گرفته

شود. عضو کمیسیون انرژی هم در خصوص اصلاح

و بازنگری در این فرمول نیز گفت: پالایش و ویرایش

این فرمول نیاز به نظر و اجماع دولت، مجلس،

انجمن صنفی پالایشی و اتحادیه صادر کنندگان

فرآورده‌های نفتی دارد. از این رو باید هر چه سریع‌تر

نشست هاو جلساتی پیرامون حل و فصل همیشگی

نوسانات شدید ناشی از فرمول قیمت گذاری بر گزار

شود تا بیش از این تولید کنندگان و همچنین

پالایشگاه ها سردر گم نشوند. و رز شکار نیز در این

رابطه تاکید می کند: به منظور رسیدن به اجماعی

در خصوص رویه قیمت گذاری خوراک، انجمن قیر

ایران مکاتباتی را نیز با انجمن صنفی شر کت‌های

پالایش نفت انجام داده و پیشنهادهاتی را نیز مطرح

نموده است. یکی از این پیشنهادهات استفاده از

ساز و کارهای معاملاتی بورس کالای ایران است.

ورزشکار می‌افزاید: در صورتی که پالایشگاه‌های

کشور نیز به غیر رقابتی بودن قیمت‌های و کیوم

باتوم اعتقاد داشته باشند، با توجه به اینکه و کیوم

باتوم در بورس کالا عرضه می‌شود، این پالایشگاه‌ها

می‌توانند با پذیرش رقابت منفی، امکان معامله

و کیوم با قیمت‌های رقابتی و عادلانه را فراهم آورند.

■ **پیشنهادهایی برای بازنگری در فرمول**

پیشنهاد نفت جی در خصوص بازنگری در فرمول

به تغییر در فاکتور قیمت فیول برمی گردد. قیمت

و کیوم باتوم هم متاثر از نرخ فیول است. یکی از

راهکارهای پیش رو می‌تواند این باشد که به جای

قیمت فیول پلتس، نرخ فیول صادراتی در فرمول

منظور شود. این تغییر هم مطلوب ساز خواهد

بود و هم مصرف کننده نهایی. تر کستانی مشاور

انجمن کارفرمایی پالایشی این موضوع را غیر عملی

می‌داند چرا که به گفته وی منطقی نیست که مواد

اولیه و نفت خام تحویلی به پالایشگاه‌ها با نرخ نشریه

پلتس و فوب خلیج فارس محاسبه شود اما فروش

فرآورده با نرخ دیگری باشد. در کل باید هر نرخی

برای خوراک تحویلی به پالایشگاه‌ها در نظر گرفته

می‌شود، همان مبنای محاسبه برای نرخ فرآورده‌ها

نیز در نظر گرفته شود.

■ **یک بام و دو هوای برخی تولید کنندگان قیر**

حامد حسینی یکی از فعالان صنعت قیر کشور با

اشاره به بازگشت قیمت فرآورده‌های ویژه به حالت

سابق یعنی تیر ماه سال جاری می‌گوید: طبق نامه

انجمن صنفی کارفرمایی پالایشی، چون نرخ گذاری

بر فرآورده‌های ویژه در اختیار این انجمن نبوده، از

مجلس و دولت در خواست شده تا بازنگری در این

روش قیمت گذاری داشته باشند. وی اما با اعتراض

نسبت به جنجال برخی واحدهای تولید کننده

تولید کنندگان فقط زمانی که قیمت مواد اولیه

و خوراکشان افزایش می‌یابد، اعتراض کرده و

مظلوم‌نمایی می‌کنند و در زمانی که مانند نیمه دوم

مردادماه که کاهش چشمگیر خوراک در لوبکات و

و کیوم باتوم را شاهد بودیم، هیچ کدام از واحدهای

تولیدی اعتراضی نسبت به ناکارآمدی فرمول

نداشتند؟! در نتیجه به اعتقاد این فعال صنعت قیر

اگر به فرمول نرخ گذاری خوراک ایراد و اشکال وارد

است، نمی‌توان در دوران افزایش قیمت خوراک

نسبت به آن شاکی بود ولی در دوران کاهش نرخ

خوراک از آن تبعیت کرد. اگر قرار است فرمول اصلاح

شود، باید یک فرمول و رویه جایگزین برای آن در نظر

گرفت، نه اینکه فقط در زمان جهش قیمت خوراک

نسبت به وجود این فرمول اعتراض کرد.

■ **ورود پالایشگاه‌ها به تولید قیر شایعه است**

بعد از انتشار نامه دبیر انجمن صنفی کارفرمایی

صنعت پالایشی به رئیس کمیسیون انرژی مجلس،

برخی از تولید کنندگان قیر، انگشت اتهام را به سمت

پالایشگاه‌ها نشانه رفتند. در این زمینه شایعاتی

مبنی بر ورود واحدهای پالایشی به تولید قیر منتشر

شد. دبیر انجن کارفرمایی صنعت پالایشی اما با

رد این موضوع می‌گوید: در حال حاضر به جز دو

پالایشگاه شیراز و تبریز، سایر واحدهای قیر سازی

پالایشگاه‌ها واگذار شده و ادعای این موضوع که

پالایشگاه‌ها اقدام به تولید قیر در مجموعه خود

دارند کاملاً بی اساس است. البته پالایشگاه در زمان

راه اندازی مجوز قیر سازی نیز اخذ می‌کند ولی در

حال حاضر تنها دو پالایشگاه شیراز و تبریز واحد

قیر سازی فعال دارند که البته تولید این دو واحد

نیز محدود است.

■ **نوسان قیمت تمام شده حاصل از فرمول بالاست**

اما حامد حسینی معتقد است فرمول نرخ گذاری

نیاز به اصلاحاتی دارد ولی در مجموع قابل اتکا ست.

تنها مشکل نوسان زیاد نهاده‌ها و متغییرهای حاضر

در این فرمول است که قیمت تمام شده قیر را

دستخوش تغییرات زیادی می‌کند. همین موضوع

سبب شده تا در مواردی نوسان قیمت تمام شده قیر

ایران به ۵۰ تا ۶۰ درصد برسد در حالی که نوسان

قیمتی سایر تولید کنندگان در بازارهای بین المللی

بیش از ۱۰ درصد نیست و متاسفانه این نوسانات

شدید اصلا برای بازار صادرات قیر ایران مطلوب

نیست. پیشنهاد او در رابطه با اصلاح، ایجاد تغییراتی

در فرمول است که در نهایت نوسان هزینه تمام شده

تولید برای قیر سازها محدود شود. ساعدی نیز مزیت

ثبات نسبی قیمت‌ها در بازار فرآورده‌های ویژه را دو

سویه دانست و گفت: اگر یک فرمول با حاشیه نوسان

محدود در نظر گرفته شود، هم برای تولید کنندگان

قیر و روغن موتور مطلوب خواهد بود که نیاز

نیست همراه از افزایش قیمت خوراکشان بیم

داشته باشند و هم واحدهای پالایشی از فروش

محصولاتشان در محدوده قیمتی مناسب اطمینان

خاطر خواهند داشت. تر کستانی نیز در این رابطه

تاکید می‌کند که کاهش نوسان نرخ و کیوم باتوم و

لوبکات به نفع پالایشگاه‌ها نیز هست و ما از سوی

انجمن پالایشی پیگیر بحث اصلاح نرخ گذاری

خواهیم بود. چرا که اگر قیمت خوراک بالا رود،

تقاضا برای این محصولات کاهش یافته و در نتیجه

مخازن پالایشگاه‌ها از حجم فرآورده‌های ویژه مملو

می‌شود که این اصلا به صلاح پالایشگاه‌ها نیست.

ما تمام تلاش خود را برای فروش فرآورده‌های ویژه

که محل تامین نقدینگی برای پالایشگاه‌ها هستند

انجام می‌دهیم. در مجموع چون استمرار تولید

بزرگترین دغدغه انجمن پالایشی است در تلاش

هستیم تا از نوسان قیمت محصولات بکاهیم.

چرا که مخازن ذخیره سازی محصول در پالایشگاه‌ها

محدود است و در صورت افزایش بی رویه قیمت

و کیوم باتوم و لوبکات، تقاضا برای این محصولات

کاهش یافته و این موضوع ار تباط مستقیم با کاهش

تولید بنزین خواهد داشت. ولی ما تابع سیاست‌های

دولت هستیم و ناچار به اجرای نرخ گذاری بر مبنای

فرمول موجود که البته با ریزی‌هایی که با وزارت

نفت و مجلس خواهیم داشت، سعی می‌کنیم

تغییراتی در نحوه نرخ گذاری محصولاتمان برای

شرایط خاص داشته باشیم.

■ **روی خوش افزایش قیمت قیر صادراتی**

اما این افزایش نرخ تنها جنبه منفی نداشت و

روزنمای برای افزایش منافع ملی باز کرد. مدیرعامل

نفت جی در این رابطه معتقد است با توجه به

اختلاف معنادار قیمت میان قیر صادراتی ایران و

بحرین و سنگاپور، با فرض رشد ۵۰ دلاری قیمت

قیر صادراتی کشورمان، باز هم خرید از ایران برای

کشورهای متقاضی جذابیت داشت هر چند

که هضم کردن جهش قیمتی توسط مشتریان

خارجی کمی زمان بر خواهد بود.

■ **اختلاف شدید قیمت قیر ایران با سایر رقبا یعنی**

ارزان فروشی ثروت ملی

در نتیجه افزایش قیمتی که در نیمه اول مردادماه

در بهای تمام شده قیر صادراتی رقم خورد، از دید

میان قیمت قیر صادراتی ایران با رقبا کاهش یابد.

مدیرعامل نفت جی با شکایت از این تفاوت نرخ

گفت: این اختلاف شدید کاملاً بی مورد است و

سود این اختلاف به جیب قیر سازهای داخلی

نمی‌رود. این اصلا منطقی نیست که نفت ۴۵۰

دلاری (هر تن) را به قیر ۲۵۰ دلاری (هر تن)

تبدیل می‌کنیم.

■ **چنددستگی در قیمت گذاری، آفت صنعت قیر**

یکی از چالش‌ها و عوامل اصلی در نرخ گذاری

پایین روی قیر صادراتی ایران، نبود وحدت رویه

میان تولید کنندگان این محصول در بازارهای

جهانی است. در این میان هر شر کت تولیدی

داخلی به جای روش‌های نوین بازاریابی، تنها

می‌خواهند مزیت رقابتی را تنها از طریق کاهش

قیمت ایجاد کنند. همین موضوع سبب شده تا

بدون هیچ دلیلی قیمت قیر صادراتی ایران ۱۲۰

دلار در هر تن کمتر از قیر سایر تولید کنندگان

در بازارهای جهانی قیمت بخورد. در این رابطه

اعظمی ضمن تایید چالش فوق معتقد است:

ثشت آرا میان شر کت‌های خصوصی و خصوصی

در زمینه نرخ گذاری محصولات بهم ریختگی در

بازار قیر صادراتی کشورمان شده است. ولی او البته

یادآور شد که متاسفانه هیچ نهاد هم نمی‌تواند این

معضل را حل کند چرا که تعداد واحدهای تولیدی و

همچنین شر کت‌های واسطه‌ای بسیار بالاست و در

این بین ممکن است تنها یک شر کت قیمت بسیار

پایین به مشتری‌های صادراتی پیشنهاد دهد که

عملا قیمت را دامپ کند و با این کار فروش سایر

تولید کیر کنندگان را زیر سوال می‌برد. دامپینگ به

صادرات یک کالا با قیمت کمتر از هزینه‌های

تمام شده یا به عبارتی دیگر فروش کالا در

خارج به قیمتی کمتر از قیمت داخلی گفته

می‌شود. به گفته مدیرعامل نفت جی متاسفانه

به دلیل تعدد تولید کنندگان قیر، این مشکل

هیچ راه حل کوتاه مدتی ندارد. تجربه‌های

گذشته نیز حاکی از آن است که حتی بعد از

رسیدن به توافق بر سر قیمتی خاص، باز هم برخی

تولید کنندگان از توافق تبعیت نکرده و هر کدام

قیمت مورد نظر خود را در بازار اعمال کرده‌اند.

قانون جدید در یانوردی رقابت در خرید و کیوم باتوم را از بین خواهد برد

رابطه سوخت کشتی‌ها با نرخ قیر ایران

فرداد احمدی

خبرنگار حوزه نفت و انرژی



در کنار گازهای گلخانه‌ای که انتشار بیش از حدشان یکی از دغدغه‌های امروز بشر است، گازهای زیان‌آور دیگری موسوم به گازهای غیر گلخانه‌ای نیز وجود دارند که اگر چه تأثیری در گرمایش زمین ندارند، اما برای سلامتی کسانی که در معرضشان قرار می‌گیرند، مضر هستند. مهم‌ترین این گازها سولفور (SOx) است که درصد بالایی از آن در سوخت کشتی‌ها وجود دارد. توجه مجامع بین‌المللی به آلایندگی سوخت کشتی‌ها سبب شد که سازمان بین‌المللی دریانوردی (آیمو) از دهه ۱۹۸۰ تلاش‌های بلندمدتی را با ملزم کردن حمل و نقل دریایی جهان به کاهش سهم سولفور موجود در سوخت کشتی‌ها آغاز کند. اکنون در حال نزدیک شدن به پایان مهلت این سازمان بین‌المللی هستیم و از ابتدای سال ۲۰۲۰ میلادی تمامی کشتی‌های دنیا ملزم خواهند شد که از سوخت‌های پاک با حداکثر ۰.۵ درصد سولفور استفاده کنند. بر اساس اعلام سازمان بنادر و دریانوردی ایران، سولفور موجود در مازوت (نفت کوره) مورد استفاده در کشتی‌های ناوگان دریانوری حدود ۳.۵ درصد است و با پایان یافتن سال ۲۰۱۹، یعنی کمتر از ۵ ماه دیگر، ایران باید به هر تدبیری استانداردهای سازمان بین‌المللی دریانوردی درباره سوخت کشتی‌های خود را در آب‌های بین‌المللی رعایت کند. چندین راه برای سازگار

کردن کشتی‌ها با مقررات جدید بین‌المللی وجود دارد، اما به هر ترتیب محرز است که حجم بالایی از نفت کوره‌ای که اکنون به عنوان سوخت کشتی‌های ایرانی مورد استفاده قرار می‌گیرد، از ۵ ماه دیگر بلااستفاده خواهد ماند و پیش‌بینی می‌شود که بخشی از آن به صنایع دیگری مانند

صنعت تولید قیر هدایت شود که امکان استفاده از این سوخت را به عنوان خوراک واحدهای تولیدی دارد. اما در حال حاضر، صنعت قیر ایران با مشکلات عدیده‌ای دست و پنجه نرم می‌کند و به گفته وحید شیخی، رییس سابق کمیسیون قیر اوپکس ۹۰ درصد واحدهای تولیدی فعال در این صنعت تعطیل

شده‌اند. «دنیای انرژی» در گفت‌وگو با دو تن از اعضای اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفت، گاز و پتروشیمی ایران (اوپکس) بررسی می‌کند که در نهایت مقررات بین‌المللی دریانوردی درباره محدودیت در استفاده از سوخت با سولفور بالا برای صنایع قیر ایران تهدید است یا فرصت.

صنعت قیر ایران چند سالی است حال و روز خوشی ندارد. به گفته سید حمید حسینی، سخنگوی اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفت، گاز و پتروشیمی، تعداد بازارهای هدف ایران از ۶۳ بازار به ۲۱ بازار کاهش پیدا کرده است و حتی بیم آن می‌رود که رقبای نوظهوری مثل عراق بازار قیر صادراتی ایران را بربایند. وحید شیخی، عضو اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفت، گاز و پتروشیمی ایران نیز چندی پیش به خبرگزاری ایرنا گفت که از ۳۵۷ واحد تولیدی که مجوز تولید و صادرات قیر دارند، تنها ۱۰ درصد فعالند و قیمت‌های بالای قیر صادراتی ایران، فرمول‌بندی قیمت‌گذاری نامتناسب با نیاز

امروز، مسائل گمرکی و وجود فیلتری به نام الزام به عرضه در بورس از عوامل رهسپاری صنعت قیر ایران به حضيض هستند. احمد هادی‌زاده، عضو اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفت، گاز و پتروشیمی ایران نیز در گفت‌وگو با «دنیای انرژی» گفت که «عدم فعالیت واحدهای تولیدی قیر به دو دلیل عمده است. نخست اینکه خریدار بخشی از قیر که مصرف داخلی دارد وزارت راه و شهرسازی است و چون این وزارتخانه پول نمی‌دهد، عملاً کارخانه‌های قیرسازی تعطیل می‌شوند. دوم اینکه فروش بخشی از قیر تولیدی که به صادرات اختصاص می‌یابد به ریال به فروش می‌رسد و برای تبدیل ارز با نرخ آزاد محاسبه می‌شود و وقتی صادرکننده قیر را به فروش

می‌رساند باید ارز حاصله را در سامانه نیما عرضه کند و به خاطر تفاوت قیمت ارز آزاد با ارز نیمایی، عملاً صادرکننده متضرر می‌شود. بنابراین در حال حاضر صادرات قیر به صرفه نیست.»

در عین حال، پیش‌بینی می‌شود که از کمتر از ۵ ماه دیگر، یعنی از شروع سال میلادی جدید مسئله جدیدی به صف مشکلات صنعت قیر ایران اضافه شود. سازمان بین‌المللی دریانوردی (آیمو) که از دهه ۸۰ میلادی در پی وضع مقرراتی بوده است تا آلایندگی سولفور موجود در سوخت تمام حمل‌ونقل دریایی جهان را کاهش دهد، اعلام کرد که بر اساس برنامه، مهلت سازگار شدن ناوگان دریایی همه کشورها با مقررات این سازمان در پایان سال جاری میلادی خاتمه می‌یابد و کشتی‌ها موظفند که از سوخت‌هایی با درصد سولفور پایین (کمتر از ۰.۵ درصد) استفاده کنند. بر اساس این اعلام، از آغاز سال ۲۰۲۰، هر شناوری که از سوخت با سولفور بالای ۰.۵ درصد استفاده کند، مجاز به پهلوگیری در هیچ بندری در جهان نخواهد بود. سولفور با فرمول شیمیایی SOx نوعی گاز غیر گلخانه‌ای است که اگر چه اثری بر تشدید مسئله تغییراتی اقلیمی ندارد، اما به واسطه آنکه برای سلامتی انسان مضر تشخیص داده شده است، باید از انتشار آن جلوگیری کرد.

با توجه به آنکه اکثر کشتی‌های ناوگان حمل‌نقل دریایی ایران سوخت مازوت مصرف می‌کنند که حاوی ۳.۵ درصد سولفور است، این کشور برای جلوگیری از زمین‌گیر شدن کشتی‌های خود باید چاره‌ای ببیندش. چاره هرچه باشد، محرز است که نتیجه جانبی، بر جای ماندن مقادیر زیادی مازوت با سولفور بالا روی دست پالایشگاه‌های تولیدکننده آن است. پیش‌بینی می‌شود بخشی از مازوت با سولفور بالای انباشته شده، به سمت صنعت تولید قیر و جهت استفاده به عنوان خوراک واحدهای تولیدی هدایت شود. به گفته وحید شیخی، عضو اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفتی، با شروع سال ۲۰۲۰ «طبق کنوانسیون‌های بین‌المللی فروش نفت کوره با سولفور بالا برای

کشتی‌ها ممنوع خواهد شد و بخشی از مازوت ایران که سلفور بالایی دارد به صورت و کیوم باتوم به تولید افزوده شده و به بازار قیر وارد می‌شود.» فرایند قابل پیش‌بینی این است که بخشی از مازوت اضافی توسط پالایشگاه‌ها به و کیوم باتوم تبدیل شده و در شرایط حال حاضر که واحدهای تولیدی قیر از قیمت‌های بالای تمام شده برای و کیوم باتوم مورد استفاده در قیر صادراتی به دلیل اختلال‌های ارزی می‌نالند، آ یا به وجود آمدن مازاد عرضه و کیوم باتوم به سبب مقررات دریانوردی به نفع آنان نخواهد بود؟

از نظر احمد هادی‌زاده، عضو اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفت، گاز و پتروشیمی ایران، اجرای مقررات بین‌المللی دریانوردی از شروع سال ۲۰۲۰ برای صنعت قیر ایران فوایدی دارد، زیرا «پالایشگاه‌ها مسئول می‌شوند که مازوت اضافی بدون خریدار خود را تبدیل به قیر کنند و بخشی از مازوت نیز در واحدهای تولیدی با اضافه کردن پلیمر به قیر تبدیل می‌شود.»

سید حامد حسینی، یکی دیگر از اعضای اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفت، گاز و پتروشیمی ایران نیز این رویداد را به نفع واحدهای تولید قیر می‌داند، اما معتقد است که در مجموع سرازیر شدن مازوت به صنعت قیر به عنوان ماده اولیه به ضرر منافع ملی خواهد بود. وی در توضیح ادعای خود استدلال می‌کند که پس از اجرایی شدن مقررات جدید بین‌المللی دریانوردی «در داخل کشور دچار مازاد عرضه و کیوم باتوم می‌شویم

و چون تمام واحدهای قیرسازی خوراک خود را از بورس خریداری می‌کنند، به دلیل مازاد عرضه رقابت قیمتی در بین خریداران و کیوم باتوم از بین می‌رود. بنابراین ماده اولیه (و کیوم باتوم) با قیمت مناسب به دست خریداران و کارخانجات می‌رسد.» اما برای فروش قیر اضافی تولید شده «باید و کیوم باتوم با قیمتی در اختیار صادرکنندگان قرار بگیرد که قیمت نهایی با قیمت‌های جهانی فاصله زیادی داشته باشد. در

این صورت صادرات قیر ایران با توجه به دسترسی به ماده اوله ارزان، می‌تواند از حدود ۵ میلیون تن به ۹ میلیون تن و حتی بیشتر برسد. چون واحدهای قیرسازی در اروپا در حال تعطیل شدن هستند و ایران که همیشه به صورت سنتی به هند و شرق آفریقا قیر صادر می‌کرده است، در صورت استفاده از مزیت رقابتی ارزان بودن، می‌تواند به اروپا و شرق آسیا نیز قیر صادر کند.» در نتیجه «برای رقابت‌پذیر کردن قیر ایران برای تصرف بازارهای بیشتر قیر در جهان، دولت باید مازوت را با سوبسید در اختیار واحدهای تولید قیر قرار دهد که در این صورت، سوبسید در نظر گرفته شده در عمل به خریداران خارجی تعلق می‌گیرد که در مجموع با منافع ملی در تضاد است.»

به گفته حسینی در ایران «۱۸ میلیون تن اضافه تولید نفت کوره وجود دارد که بخشی از آن می‌تواند تبدیل به قیر شود. صادرات قیر ایران در حال حاضر حدود ۴ الی ۵ میلیون تن است و طبق برآوردها، صنایع قیر امکان جذب بیشتر از ۲ الی ۳ میلیون تن نفت کوره را ندارند و بیش از ۱۵ میلیون تن مازوت بلااستفاده باقی می‌ماند. تقریباً نیمی از این حجم باقی مانده می‌تواند توسط شرکت‌هایی که در کشورهای حاشیه خلیج فارس واحدهای اسکرپ می‌زنند سولفورزدایی شود و به سطح استاندارد برسد. پیش‌بینی می‌شود که حدود ۸ الی ۱۰ میلیون تن از مازوت ایران به سمت این شرکت‌ها رهسپار شود. بنابراین باز هم حدود ۶ میلیون تن از مازوت با سولفور بالا بلااستفاده باقی می‌ماند.»

وی معتقد است که «دولت و پالایشگاه‌ها چاره دیگری جز سرازیر کردن مازوت به سمت صنعت قیرسازی ندارند و هیچ کار دیگری با مازوت نمی‌توانند انجام دهند. نفت کوره تولید شده یا باید به و کیوم باتوم تبدیل شود و یا در نیروگاه‌ها و کارخانجات سوزانده شود که گزینه دوم به دلیل مسائل زیست‌محیطی و اینکه نیروگاه‌های حرارتی ایران تقریباً ۱۰۰ درصد گازی هستند، منتفی است.»

قیر با ارزش ایران را چه کنیم؟

■ افزایش ارز آوری

«و حید شیخی» در گفت و گو با پایگاه اطلاع رسانی Opex به ارز آوری یک میلیارد دلاری قیر اشاره کرد و افزود: نخستین نیاز امروز بازار قیر ایران، اصلاح فرمول قیمت گذاری است؛ زیرا فرمول قبلی اکنون دیگر پاسخگوی نیازها و شرایط تحریم‌های موجود نیست و با رفع برخی چالش‌های می‌توانیم شاهد حداقل ۵۰٪ افزایش ارز آوری این محصول باشیم.

■ حفظ مشتریان وفادار خارجی

وی افزود: از سوی دیگر قیمت گذاری VB و فرآورده‌های نفتی را به انجمن صنفی پالایشگاهی

سپرده‌اند که یک جانبه اینکار را انجام می‌دهد و مشورتی با انجمن‌های صنفی و اتحادیه‌های مرتبط با فرآورده‌های نفتی ندارند و پس از اصلاح فرمول، قیمت گذاری‌ها باید با حضور اتحادیه و انجمن صنفی بطور ماهیانه از جوانب مختلف بررسی و اعلام نرخ صورت پذیرد تا از شوک و سکنه در بازار جلوگیری بعمل آید و تنش‌هایی که به بازار وارد می‌آید باعث دلسردی مشتریان خارجی نگردد. شیخی با بیان اینکه فرمول باید از طریق مجلس اصلاح شود، تاکید کرد: فرمول‌ها وقتی به انجمن‌های صنفی می‌آید با توجه به شرایط بازار و نرخ‌های متفاوت ارز می‌توانند با هم تعاملاتی داشته باشند تا با نرخی برنده -برنده کار را پیش ببرد نه اینکه در شرایط کنونی عرضه و کیوم باتوم با نرخ بالا انجام شود اما معاملاتی صورت نگیرد. وی قیمت گذاری بر اساس فرمول قبلی را به ضرر تولیدکنندگان و پالایشگاه‌ها دانست و گفت: اگر بعد از مدتی با همین شرایط جلو برویم پالایشگاه‌ها نیز برای پالایش نفت خام دچار چالش می‌شوند و مخازن آنها از محصولاتی مانند و کیوم باتوم به دلیل عدم

فروش پر خواهد شد و مجبور می‌شوند VB را تبدیل به نفت کوره کنند و در نیروگاه‌ها بجای گاز از نفت کوره استفاده کنند که باعث آلودگی هوا خواهد شد و با نفت کوره ذخیره شده با تخفیف‌های بسیار زیاد به دلالتان صادراتی تحویل گردد که هر دواز بین بردن منافع ملی است.

■ تعهد ارزی کاذب قیر

این تولیدکننده قیر مشکل دوم را ارزش گذاری گمرک برای صادرات قیر عنوان کرد و افزود: این ارزش گذاری باید اصلاح شود زیرا ارزشی که گمرک برای فرآورده می‌گذارد از نرخ معاملات دلاری صورت گرفته بیشتر است و باعث می‌شود که تعهدات ارزی صادرکنندگان بطور غیر واقعی افزایش یابد و این موضوع باید با همکاری بانک مرکزی جهت تاثیر نرخ واقعی ارز معامله شده در سامانه نیما (نرخ غیر دستوری) در فرمول ارزش گذاری گمرکی اعمال شود و از ایجاد تعهد ارزی کاذب که باعث آسیب به صادرات و تولیدکننده خواهد بود جلوگیری به عمل آید. شیخی در ادامه گفت: قیر ایران کیفیت بالایی دارد و در صورت همفکری و همراهی دولت و مجلس با

اتحادیه و انجمن‌های صنفی مربوطه به زودی شاهد ارزشمندی قیر و ایجاد ارزش افزوده در صادرات و افزایش راه‌های آسفالت کشور خواهیم بود.

■ صادرات قیر با کارت‌های بی تعهد

صادرات قیر با کارت‌های بازرگانی بی تعهد باعث تعطیلی واحدهای تولیدی گشته و تولیدکننده واقعی نمی‌تواند با کارت بازرگانی که قرار نیست ارز برگرداند رقابت کند و قیر با ارزش ایران با این روش در دنیایی اعتبار می‌شود و مشتریان به تولیدکننده واقعی بی‌اعتماد می‌شوند و در صورتی که فقط تولیدکنندگان قیر اجازه صادرات داشته باشند و این واحدها موظف به برگشت ارز حاصل از صادرات شوند اثر منفی کارت‌های بی تعهد نیز از بین می‌رود و بخش قابل توجهی از مشکل برگشت ارز حل خواهد شد و این موضوع کتباً از وزیر صمت درخواست شده است.

■ پوشش برخی از هزینه‌ها توسط دولت

این عضو هیئت مدیره اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفتی به مشکلات بازگشت پول صادرات در زمان تحریم نیز اشاره کرد و گفت: در این شرایط

شرکت‌های بزرگ و معتبر کشتیرانی از ایران رفته‌اند و یا خدمات را بسیار کم کرده و قیمت کانتینرها چندین برابر شده است و همه اینها فشارهایی است که به تولیدکنندگان و صادرکنندگان وارد می‌شود و کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران نیز هزینه‌ها را چندین برابر نموده است. وی تاکید کرد: و کیوم باتوم که ماده اولیه تولید قیر است و در بورس عرضه می‌شود و باید آنجا با اصلاح رویه‌ها رقابت‌ها به صورت مثبت و منفی وجود داشته باشد و اگر بازار کشتی قیمت را داشته باشد قطعاً شرکت‌ها با یکدیگر رقابت قیمتی خواهند کرد و قیمت افزایش می‌یابد و در غیر اینصورت همانند دیگر بورس‌های دنیا باید به خریدار اجازه داده شود با همان درصد که اجازه رقابت افزایشی داشته بتواند کالا را با کاهش قیمت خریداری کند یعنی سقف مثبت و منفی ۱۰٪ به رقابت‌های VB باز گردد.

■ تبدیل تهدید ۲۰۲۰ به فرصت

این فعال بخش خصوصی افزود: موضوع دیگر این است که کمتر از ۵ ماه تا شروع سال ۲۰۲۰ باقی است. با شروع این سال طبق تصمیم سازمان

بین‌المللی دریانوردی IMO فروش نفت کوره با سولفور بالا برای سوخت کشتی‌ها ممنوع خواهد شد و نفت کوره ایران سولفور بالایی دارد و صادرات و مصرف آن در این بخش دچار چالش جدی خواهد شد و بخشی از VB که در تولید نفت کوره مصرف می‌شد به بازار قیر وارد می‌شود و شرکت ملی نفت با درخواست‌های صورت گرفته، تحویل و کیوم باتوم برای قیرسازان را حدود ۲۰ درصد افزایش دادند و این افزایش باعث شد تا تولید قیر بیشتری در کشور داشته باشیم و بخشی از رقابت‌های VB در بورس نیز کاهش یابد و همچنین وجود این مقدار سولفور در قیر ایران باعث افزایش کیفیت آن می‌شود. وی در پایان گفت: اگر قیمت‌ها رقابتی باشد می‌توانیم بازارهای جدید را با پوشش هزینه‌های کشتیرانی و ریسک و هزینه‌های بانکی در زمان تحریم بدست آوریم و این سهم دولت و مجلس است که با حمایت از تولید و صادرات و اصلاح فرمول قیمت گذاری VB و ارزش گذاری گمرکی فرصت ارز آوری و کار آفرینی ایجاد کند و در دوره‌ای که صادرات و ارز آوری از طریق نفت خام و برخی فرآورده‌ها پیچیدگی بسیاری دارد به راحتی صادرات قیر را گسترش دهیم.



صادرات صنعت برق، مغفول و پرچالش

سپهر برزی مهر
دبیر سندیکای صنعت برق ایران



نایستاده اما بارها و بارها قربانی سیاست ورزی اقتصاد ایران شده است. نگاهی به گذشته نشان می دهد که در حوزه اقتصادی، توسعه صادرات غیرنفتی یکی از مهم ترین وعده های انتخاباتی به ویژه در انتخابات ریاست جمهوری بوده است. آمار اما نشان می دهد که وعده ها در همان زمان انتخابات مانده اند و پارافراتر از آن نگذاشته اند. در این میان صنعت برق، کمی بیشتر از سایر بخش ها با چالش مواجه بوده است. این صنعت اگرچه یکی از اولین بخش هایی بود که در کنار صادرات تجهیزات، صدور خدمات فنی و مهندسی را نیز کلید زد، اما در طول قریب به ۱۲ سال اخیر، آن قدر با چالش های مختلف دست و پنجه نرم کرده که اکنون توانی برای صادرات ندارد. روندی که با صدور ۷۰۰ میلیون دلاری آغاز شده و بعدها به بیش از ۲٫۵ میلیارد دلار رسید، امروز تا مرز ۰٫۵ میلیارد دلار کاهش یافته است. چالش ها بسیارند و سخن در این باب بسیار گفته شده است. شاید نگاهی به ظرفیت ها و مزیت های گسترده صنعت برق برای صدور تجهیزات، خدمات فنی و مهندسی

و برق به کشورهای همسایه، این مسئله را یادآوری کند که هنوز برای برگرداندن لاک پشت محبوبان به دور مسابقه دیر نشده است. پیش از هر چیز باید بپذیریم که صنعت برق یکی از صنایع پرسود در حوزه صادرات انرژی، تجهیزات و خدمات فنی و مهندسی است و قادر است در هر شرایطی ارزآوری قابل توجهی برای کشور داشته باشد. این صنعت در حال حاضر سهمی ۱۱ درصدی در ارزش افزوده بخش صنعت و ۱۲۰۰۰ میلیارد تومان تولید ناخالص داخلی سالانه دارد. به علاوه ظرفیت بالای تولید برق هم بر پتانسیل های این صنعت می افزاید.

کافی است این نکته را مدنظر قرار دهیم که هر کیلوگرم تجهیز صادراتی صنعت برق معادل ۸ دلار برای کشور ارزآوری دارد که این رقم برای صدور هر کیلوگرم کالای صادراتی کشور به طور متوسط تنها ۱ دلار است. به علاوه صنعت برق در صدور خدمات فنی و مهندسی نیز علاوه بر بر خورداری از مزیت های رقابتی گسترده، ارزآوری قابل توجهی هم دارد. سهم این صنعت از صادرات خدمات فنی و مهندسی در سال ۹۵ رقمی بالغ بر ۹۸ درصد بوده است. این آمار به خوبی پتانسیل صنعتی را نشان می دهد که نه تنها برای توسعه اقتصادی و تأمین رفاه اجتماعی بسیار زیرساختی و کلیدی است، بلکه قادر است از طریق ایجاد وابستگی الکتریکی در کشورهای همسایه و تبدیل شدن به هاب انرژی منطقه، به نوعی زمینه ساز ایجاد امنیت سیاسی هم باشد. میزان صادرات خدمات فنی و مهندسی

صنعت برق ایران در سال ۹۵ به دو میلیارد و ۶۰۰ میلیون دلار رسیده بود این رقم اما در ماه های ابتدایی سال ۹۷ تا مرز ۵۰۰ میلیون هم کاهش یافت. در حوزه صادرات کالای برق هم با همین روند کاهشی مواجه بودیم. همچنین در شرایطی که میزان صادرات برق ایران به کشورهای همسایه در سال ۹۲ از مرز ۱۲ هزار کیلووات ساعت برق گذشته بود اما این رقم در پایان سال ۹۷ به کمتر از نصف کاهش یافت. واقعیت این است که مادر غالب موارد نتوانسته ایم از پتانسیل های موجود در صنایع مختلف به درستی بهره ببریم. نگاهی به روند توسعه ای صنعت زیرساختی برق به درستی نشان می دهد که اگرچه این صنعت به عنوان یکی از داعیه داران خودکفایی، قادر به اجرای پروژه های پیمانکاری در منطقه بوده و هست و این مسئله را بارها با حضور قدرتمند در مناقصات بین المللی و گذر از رقبای منطقه ای و گاه افرام منطقه ای، ثابت کرده، اما مشکلات داخلی اقتصاد کشور که به درستی به خودتحریمی تعبیر می شود، مهم ترین مانع پیش پای صادرکنندگان محسوب می شوند. به فهرست خودتحریمی ها، نبود یک دیپلماسی هدفمند سیاسی - اقتصادی را هم باید افزود. مهم ترین سؤالی که در این میان مطرح می شود این است که آیا سفارتخانه های ایران در کشورهای هدف، بر روی بازاریابی و فراهم کردن بسترهای سیاسی برای حضور شرکت های ایرانی در این کشورها، کار کرده اند؟ پاسخ منفی است، اگرچه همچنان امیدهایی برای وجود استثنائاتی در این میان وجود دارد. صنعت برق ایران با توجه به گستردگی اقلیمی و جغرافیایی کشور از ظرفیت

قابل توجهی برای مدیریت پیک بر خوردار است. ما در صورتی که امکان صدور برق به بخش خصوصی داده شود و زمینه های قانونی و اعتباری ساخت خطوط انتقال برای این بخش فراهم آید، قادر به صدور برق به کشورهای همسایه خواهیم بود. این مسئله علاوه بر ایجاد ارزش افزوده فراوان برای کشور، می تواند تا حد قابل توجهی به ایجاد امنیت سیاسی از طریق وابستگی های اقتصادی ناشی از تأمین برق منجر شود. استفاده از ظرفیت گاز کشور برای تولید و صدور برق هم یکی دیگر از پرونده های مفتوح و خاک خورده ای است که سال هاست توسط فعالان این صنعت دنبال شده و بی نتیجه مانده است. صنعت برق قادر است به یکی از پیشگامان صادرات بدل شود، اما این روزها در وانفسای نرخ ارزی که چند برابر شده، مواد اولیه ای که گران شده اند، نقدینگی که ته کشیده و تحریم هایی که مثل موربانه به جان ریشه های فعالان اقتصادی افتاده اند، توانی برای مواجهه با رقبای بین المللی ندارد. البته بی هیچ تردیدی در رکود، کمبود نقدینگی و بازار اشباع شده داخلی، صادرات تنها راه نجات محسوب می شود اما دولت و سایر نهادهای تصمیم ساز باید کمی این مسیر گل آلود را هموار کنند. ما هر روز زمان را برای سهم خواهی از بازارهای منطقه از دست می دهیم. حالا رقبای منطقه ای به تدریج جای شرکت های ایرانی را در بازارهای صادراتی می گیرند. زمان برای ما و چالش های بی حد و حسابمان نمی ایستد، باید زودتر فکری به حال صادراتی کنیم که بزرگ ترین منجی مادر جنگ نابرابر اقتصادی خواهد بود.



فرزین سوادکوهی
روزنامه نگار نفت و انرژی



در گوش یکدیگر نجوا کنیم؛

این اقتصاد بیمار نیست!

اقتصاد سالم مگر مشاعرش را از دست داده که در

جایی که عدم استقلال بانک مرکزی، بودجه ریزی

تورم زا، نبود حمایت از تولید، موانع کسب و کار،

بی ثباتی نرخ ارز، تصمیمات خلق الساعه، دلال

بازی، سیاستزدگی، کسب منافع باندى، خرج

کردن از جیب مردم، دست بردن در منابع ملی و

رفتارهایی از این دست بیداد می کند و شهر سخت

بی کلاتر است، خود را نشان بدهد؟ به همین دلیل

هم هست که مصیبت های فعلی صادر کنندگان

مانمی تواند ناشی از "اقتصاد بیمار" ما باشد. اتفاقا

این اقتصاد کاملادر صحت و سلامت به سر می برد.

چون ساختارش بر این قاعده بنا شده. بی تردید

اقتصادی بیمار خواهد بود که قصد داشته ارزش

افزوده خلق کند و حال وقتی از اول چنین نییتی در

کار نبوده چگونه می توان نام بیماری اقتصادی بر

آن گذاشت؟ پس بیراه نیست اگر بگوییم "اقتصاد

بیمار" یک تهمت است!

شاهد مثال چنین داعیه ای، اظهارات

صادر کنندگان استخوان خرد کرده ای است که

در این سال ها فریادشان به جایی نمی رسد.

صادر کنندگان در دایره صنفی خود فریاد بر

می آورند که باری به هر جهت بودن دولت در

سیاستگذاری های بورسی و ارزی، هیچ جغرافیای

ایده آلی برای آنها ترسیم نمی کند و در بین

اقتصاددانان هم هیچ تنابنده ای پیدا نمی شود که

بتواند با چنین معیارهایی یک پیش بینی درست

و درمان از فعالیتهای بازرگانی در حوزه نفت و گاز و

پتروشیمی — حتی برای یک بازه زمانی کوتاه- ارائه

بدهد. در اقتصادی که بیخ گوش بانک هایش فقط

۵۰۰ میلیون حساب بانکی بی نام و نشان وجود

دارد چگونه می توان به آینده ای قابل اطمینان

برای تاجر و بازرگان نفتی متکی بود؟ باز پرداخت

تعهدات برای بازرگانان بخش خصوصی به یک

کابوس بدل شده است.امادر همین زمان تسهیلات

وضعیت بازار فرآورده های
هیدروکربوری بیانگر این نکته است
که بار صادر کننده، بار بشو نیست،
مگر آنکه او هم به خیل جماعت دلال
و سوداگر در آید و مرزهای اخلاق مدار
کسب و کار را زیر پا بگذارد

سرگردان، بانک خانوادگی، بیمه بی پشتوانه و امثالهم چه سفره ای را برای آنها مهیا می کند، از این خوان بی حساب دست بر نمی دارند و ساده انگاری است اگر خیال کنیم کسی که یک شبه به مدد تسلط طبقه جدیدی از سرمایه داران بر منابع کشور مشغول پول شمردن است، به دغدغه بخش خصوصی صادرات واقعی بگذارد. یک نگاه ساده به وضعیت بازار فرآورده های هیدروکربوری مانند پارافین، قیر، و کیوم باتوم، روغن، روانکار، حلال ها، نفتا، گاز مایع، بنزین، متانول، پنتان، ریفورمیت و...بیانگر این نکته است که در چنین وضعیتی، بار صادر کننده، بار بشو نیست، مگر آنکه او هم به خیل جماعت دلال و سوداگر در آید و مرزهای اخلاق مدار کسب و کار را زیر پا بگذارد. عده ای بام تا شام در بوق ها می دمند که چه نشسته اید که اقتصاد ما بیمار است. این زمره گویی نمی داند که بیماری ها تنها بر سلامتی ها امکان ظهور پیدا می کنند. پیکره ای که سالم است ممکن است مریض شود که بر آن حرجی نیست. باید در مانش کرد. اما وقتی قرار بر این نیست که اقتصاد بر پایه سلامت نمود حقیقی پیدا کند، آیا متصف کردن آن به بیماری کاری سخت بی وجه نخواهد بود؟

فرآورده های نفت، گاز و پتروشیمی می گویند دولت می داند که قدرت گرفتن بخش خصوصی تنها راه برون رفت از مشکلات موجود است و شما هم بدانید که ما همچون همیشه به حرف های شما گوش می دهیم والخر...وبعد هم گلایه می کنند که چرا شعار امسال این همایش در قالب "توسعه صادرات قانون محور و بدون رانت" انتخاب شده است و مگر در وزارتخانه ای همچون نفت هم رانت وبی قانونی خاصی وجود دارد؟ باید از بزرگان این وزارتخانه و وزارتخانه های دیگر پرسید که مگر بی قانونی و رانت، تپه و پشته ای را هم در این گونه از تجارت باقی گذاشته است که بتوان در پشت سلامت آن سنگر گرفت؟ تاجر خرده پای فرآورده های نفتی در برابر وزارتخانه ای که هم فروشنده است، هم خریدار، هم قیمت گذار، هم قیمت شکن، هم ضامن، هم ناظر، هم سیاستگزار، هم شاهد، هم قائد، هم متولی و هم متصدی، چه می تواند کرد؟ با یک دست چند هندوانه را می توان بلند کرد؟ به فرض که چنین هم نیست، پس چرا هنوز بعد از گذشت ده هاسال، تولید کننده و صادر کننده باید از طلوع تا غروب مشغول جروبحث با کسانی باشد که هنوز نمی دانند با قیمت گذاری VB، کشف نرخ فرآورده، عرضه در بورس، کف قیمتی فوب، دپوی گوگرد، تعیین نرخ خوراک، تخلیه مخازن پالایشگاه های روغن سازی، انتقال مواد اولیه و از این دست

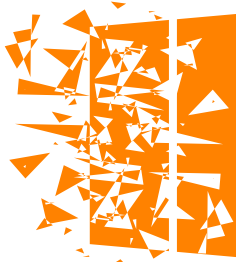
مسائل چه کنند؟ تنظیم بازار و رگولاتوری و سهمیه خوراک در کجای این کهکشان ایستاده اند؟ چگونه است که تولید کننده بخش خصوصی هنوز گریبان می درد که چرا اسلک و کسی که توسط پالایشگاه ها تولید می شود در همان پالایشگاه ها به پارافینی تبدیل می شود که تولیدش پوست بخش خصوصی این صنعت را در رقابت نابرابر و قیمت تمام شده می کند؟ مدیران وزارت نفت دقیقا از کدام حمایت و همسویی و همدلی صحبت می کنند؟ یعنی وزارت صمت نمی داند که در این مقطع توسعه صادرات فرآورده های نفتی و تولید محصولات پتروشیمی راهکاری مناسب و مؤثر برای کاهش فشار تحریم های نفتی و کسب درآمد برای کشور است؟ بله خام فروشی ظاهرا ساده تر است و کیست که نداند در همین شرایط تحریمی هم گسترش دادن صادرات فرآورده، به نسبت کار سخت تری است. اینجاست که معلوم می شود داشتن دغدغه منافع ملی به کیمیایی دور از دست تبدیل شده است. و اینجاست که در می یابی پیش از تحریم خارجی باید برای تحریم های داخلی فکری اساسی کرد. اینک در گوش یکدیگر نجوا کنیم که اگر اطمینان پیدا کرده ایم که این "لایف استایل" اقتصاد امروز ایران است، لطفا به آن اتهام بیماری نزیم. این اقتصاد از من و شما سالم تر است.



فرید جاهد
شورای آسیا و اقیانوسیه تسهیل
تجارت و کسب و کار الکترونیکی
www.afact.asia



بایدها و نبایدهای اتحادیه صادراتی



در ماده هفتِ فصل اولِ اساسنامه اتحادیه، بند ۲۱ به توسعه فعالیت های تجاری و صادراتی اعضا اختصاص یافته است. در تک تک این بندها روش هایی برای توسعه متوازن و همه جانبه در امر صادرات و تجارت دیده شده است که متاسفانه از زمان تاسیس اتحادیه تا کنون به ندرت اقدامی عملی در این راستا صورت نگرفته است. مدل های توسعه در دنیای امروز عمدتاً بر بومی سازی تجربیات موفق جهانی یا پنج مارکها استوار هستند. در این روش علاوه بر کانتکست و محتوا، روش ها و ابزار نیز شناسایی می شوند که البته الزاماً به مفهوم سازگاری کامل با نیازهای مانیستند. ولی در مجموع این الگو برداری ها، قالب، نقشه راه و فرآیند توسعه را بر ایمان ترسیم می کنند. بعضاً در این راه مجبور به ترکیب دو یا چند الگوی متفاوت و یا گریز برداری از بخش های موثرتر برخی از آنها هستیم. به عنوان مثال الگو برداری از قطر و

هند در تعیین نرخ خوراک واحدهای پتروشیمی گازی، در کنار سیاست های حمایتی آمریکا از تولیدکنندگان فرآورده های پتروشیمی، می تواند الگوی مناسبی برای توسعه صنعت پتروشیمی به شمار آید. حال آنکه دولت ایران تنها به تعیین نرخ خوراک با استفاده از فرمول های مبتنی بر هاب های غربی نظیر هنری و آلبر تا اصرار می ورزد و با الباقی داستان کاری ندارد! و کل ماجرا هم به چند جلسه در پشت درهای بسته اتاق های دولتی منحصر می گردد. دولت از ابزار حاکمیتی برای تحمیل خواسته های خود استفاده می کند. اما سوال اینجاست که ما چکار می کنیم و چگونه می توانیم از الگوهای توسعه برای رشد و توسعه اتحادیه و اعضای آن استفاده کنیم؟ تجربه ثابت کرده که دولت گوش شنوایی برای نظرات بخش خصوصی در زمینه هایی نظیر تعیین قیمت، تخصیص خوراک، سیاست های فروش فرآورده،

نقش نفت خام در بودجه و ... ندارد اما این بدان معنی نیست که دست ها را بالا ببریم و تسلیم بروکرسی و دیوانسالاری معیوب دولت شویم. بلکه باید دست به کار شده و الگوی توسعه مناسبی برای اعضای خود طراحی کنیم. در این رویکرد استراتژیک که می تواند با شعار محوری افزایش سهم صادراتی اعضا مطرح شود، می توان به الگوهای سیستمی و رفتار سازمانی زیر اقبال نشان داد:

■ تعامل با نهادهای دولتی

را برای فرآورده های مختلف ارزیابی و گلوگاه ها را شناسایی و در جهت رفع آنها تلاش کرد. به عنوان مثال برگرداندن تعرفه خدمات بندری قیر از کالای خطرناک به شرایط نرمال که از طریق رایزنی اینجانب و دبیرکل محترم با معاون سازمان بنادر در سال گذشته صورت گرفت از جمله این اقدامات است. با مهندسی فرآیند در این بخش و تطبیق با الگوهای استاندارد جهانی نظیر Business Process Analysis می توان شابلون های استاندارد برای مدیریت عملیات صادرات در اختیار اعضای ضعیف تر اتحادیه قرار داد. این روش می تواند برای لجستیک و عملیات بانکی نیز صادق باشد.

■ تحلیل بازار

دلار بیش از ۱۲ هزار تومان یک دست آورد ژئوپلتیک دارد که شاید کمتر به آن توجه شده و آن نیز یکپارچگی بازارهای ایران، افغانستان، عراق و ترکیه است. عملاً این نرخ دلار تجارت فرامرزی را توسعه داده و به رونق صادرات منجر شده است. کاهش صادرات نفت خام با افزایش صادرات گاز، میعانات گازی و فرآورده های پتروشیمی جبران شده و دسته جدیدی از ثروتمندان در حال ظهور می باشند که دست های پنهانی از قدرت در کشور های یاد شده نیز دارند. به نظر می رسد این شرایط برای دهه آینده پایدار بوده و امنیت اقتصادی ایران در گرو تعمیق شرایط جاری است. ما در اتحادیه شناخت کافی از شبکه های قدرت و ساختار های اقتصادی نوظهور و در حال شکل گیری نداریم. ترندهای منطقه و فرامنطقه رانمی شناسیم و روش های قیمت گذاری با کشف از محل معاملات رانمی دانیم. این در حالی است که برخی از اعضای ما جزو بازیگران این عرصه نوظهور هستند و متاسفانه چیزی از این ارزش افزوده نصیب مجموعه اتحادیه نمی گردد.

ورود به این موضوعات می تواند به مرور اتحادیه را به Market Place صادرات فرآورده تبدیل کند. دسترسی به Out Look ها و Prediction

های مراکز آماری و مطالعاتی و همچنین آشنایی با Assessment های قیمت یابی نظیر PLATTS, ARGUS و ICIS معالاً می تواند اتحادیه را در صدر تعاملات تجاری و پیش بینی بازار قرار دهد.

■ توسعه تکنولوژی و بهبود تولید

اکثر اعضای اتحادیه را تولید کنندگان انواع فرآورده تشکیل می دهند. قیر، روغن، هیدروکربن، پارافین و ... آیا مانوع تکنولوژی مورد استفاده، درجه پیچیدگی، نوع خوراک و مواد اولیه مصرفی، فرآورده های اصلی و فرعی تولیدی، ته مانده و ضایعات با شیوه استمحال و امحاء آنها را

■ از کجا و با چه ابزاری شروع کنیم

اگر به موضوع اولیه مقاله یعنی الگوهای توسعه برگردیم و نیم نگاهی هم به اساسنامه اتحادیه داشته باشیم خواهیم دید که اتحادیه ظرفیت قابل قبولی برای ارائه خدمات تخصصی در حوزه های منجر به توسعه صادرات دارد. این فعالیت ها وفق اساسنامه می تواند در قالب شرکت، کنسرسیوم، تعاونی و اشکال حقوقی مختلفی اجرا شده و ضریب سهم صادراتی اعضا را به شکل قابل ملاحظه ای بهبود بخشد. اما آنچه پیاده سازی چنین الگویی را در اتحادیه باور پذیر می سازد قابلیت و قدرت آی تی و مدیریت داده است. طبیعتاً شناخت کافی از مفاهیم و ابزار روزآمد فن آوری اطلاعات در حوزه های DDB یا کسب و کارهای داده محور با قرار گرفتن در کنار تخصص های لازم در حوزه های مدیریتی و تجاری می تواند زمینه ظهور یک الگوی کارآمد توسعه را در اتحادیه رقم زند.

اتحادیه باید در گام اول زمینه روانی چنین رویکردی را از طریق گفتگو در کمیسیون های تخصصی فراهم آورده و متعاقباً با آموزش و یا جذب کارشناسان مربوطه بر اساس یک برنامه مدون و هدفمند به پیاده سازی بخش های مختلف آن اقدام نماید. برنامه توسعه می تواند در فاز های مختلف و در یک بازه زمانی مشخص، به مرور و بر اساس اصل سعی و خطا اصلاح شده و جای خود را در رویکردهای آتی اتحادیه باز نماید. به امید موفقیت و توسعه روز افزون اتحادیه OPEX

ما در اتحادیه شناخت کافی از
ساختارهای اقتصادی نوظهور
و در حال شکل گیری نداریم.
ترندهای منطقه و فرامنطقه
رانمی شناسیم و روش های
قیمت گذاری با کشف از محل
معاملات رانمی دانیم



گریس ۱ چگونه طی ۴۰ روز تبدیل به آدریان دریا شد؟

آزادی در آبهای جبل الطارق



■ ماجرا چه بود؟

همکاری با کشور شناسایی شد. قاضی دیوان عالی جبل الطارق غروب پنج‌شنبه (۲۴ مرداد) به وقت ایران با بیان اینکه درخواست آمریکا برای توقیف کشتی به‌دست دادگاه نرسیده، گفت که مجوز آزادی کشتی گریس ۱- را صادر کرده است. آزادی گریس ۱- با تحولاتی همراه بود که در ادامه به آن اشاره می‌شود. از جمله کارشکنی‌های آمریکا که حرکت این نفتکش را به تاخیر انداخت و بعد از آغاز حرکت آن نیز به شکل صدور پیام‌های هشدارآمیز خطاب به بنادر سراسر مدیترانه از جمله یونان؛ ادامه داشت.

طبق ادعای دولت انگلیس، گریس ۱- به این دلیل در تنگه جبل الطارق متوقف شد که به نظر می‌رسید در حال نقض تحریم‌های اتحادیه اروپا علیه دولت سوریه است. این تحریم‌ها از اوایل مه ۲۰۱۱ علیه دولت بشار اسد آغاز شد تا قدرت او را در سوریه کاهش دهد. با این حال نشانه‌هایی نیز از دخالت داشتن آمریکا در توقف این نفتکش مشاهده شد از جمله آنکه آمریکا ۴۸ ساعت قبل از توقیف نفتکش، ورود آن به تنگه جبل الطارق را به مقامات اسپانیا و انگلیس اطلاع داده بود. اظهارنظر وزیر خارجه اسپانیا مبنی بر اینکه درخواست‌کننده اصلی برای توقیف این نفتکش آمریکا بوده است نیز نقش آمریکا در این ماجرا را روشن‌تر کرد.

با وجود انکار دستور گرفتن از آمریکا برای توقف این نفتکش و نقش نداشتن تحریم‌های آمریکا علیه ایران در جریان این اقدام غیرمتعارف؛ تاکید بریتانیا و دولت محلی جبل الطارق بر تلاش برای پیشگیری از نقض تحریم‌های اروپا علیه دولت اسد نیز با توجه به برخی نشانه‌ها مورد تردید واقع شد. برای مثال تانکر ترک‌ر، به عنوان یکی از شرکت‌های معتبر ارائه‌دهنده خدمات ردیابی کشتی‌ها، در گزارشی با اشاره به اینکه گریس ۱- به لحاظ سنی از پهلویی در بنادر منع شده و اصولاً باید در میان آب و توسط نفکش‌های کوچک‌تر عملیات تخلیه بار آن صورت گیرد؛ این احتمال را مطرح کرد که محموله این نفتکش

ندارند. به گفته ظریف؛ بر این مبنا توقیف نفتکش ایران هیچ پایه و اساسی توسط جبل الطارق و انگلیس نداشته است. به گزارش رویترز، آدریان دریا ۱ در تاریخ ۲۷ مرداد پس از دریافت حکم آزادی از دولت جبل الطارق، به سوی یونان حرکت کرد. با این حال تا زمان تنظیم این گزارش (یک روز پس از آغاز حرکت این نفتکش) هنوز دولت یونان به طور رسمی نسبت به پهلویی آدریان دریا ۱ در بنادر این کشور اعلام موضع نکرد.

اقدام قاضی دیوان عالی جبل الطارق که با مخالفت آمریکانیز مواجه شد، از نگاه کارشناسان به مثابه عقب‌نشینی بریتانیا از موضع غیرقانونی خود در مقابل ایران و نشانه‌ای از تمایل اروپا به

با وجود اعلام آزادی گریس ۱ که بعداً آدریان دریا نام گرفت؛ از آزادی نفتکش بریتانیایی که در خلیج فارس متوقف شده بود به گوش نمی‌رسد. این نفتکش در حالی به علت زیرپا گذاشتن قوانین بین‌المللی متوقف شده که طبق گفته جواد ظریف، وزیر امور خارجه کشور، ایران متعهد به تصمیم‌های اتحادیه اروپا نیست و اروپا نیز به دنبال تحمیل تصمیم‌های خود به هیچ عضو خارج از اتحادیه اروپا نخواهد بود به این معنا که تا زمانیکه فروش نفت ایران توسط هیچ نهاد بین‌المللی تحریم نشده و تنها از سوی آمریکا مورد تحریم واقع شده، کشورهای دیگر حق مداخله در اجرای این‌چنینی تحریم‌های آمریکا

تنگه جبل الطارق متوقف بود و حدود دو هفته بعد از آغاز توقف آن، نفتکش انگلیسی Stena Impero از سوی نیروی دریایی سپاه در خلیج فارس آنطور که گفته شد به علت رعایت نکردن قوانین و مقررات دریانوردی و خاموش کردن دستگاه موقعیت‌یاب خود، توقیف شد. پس از توقیف این نفتکش بریتانیایی، گفتگو میان ایران و بریتانیا حدو دو هفته دیگر ادامه داشت تا سرانجام در تاریخ ۲۵ مرداد، دولت محلی جبل الطارق سوپر تانکر گریس ۱- را بدون قید و شرط و با اشاره به اینکه هیچ حکمی از دادگاه‌های آمریکا مبنی بر تمدید توقف این نفتکش به دستشان نرسیده؛ آزاد کرد.

خام ایران بر خروجی رسانه‌های داخلی و خارجی قرار گرفت. این نفتکش، با ادعای حرکت به سمت سوریه و تلاش برای رساندن نفت خام ایران به این کشور، توسط نیروی دریایی بریتانیا و به درخواست دولت محلی جبل الطارق (که خاک فراسرزمینی بریتانیا به شمار می‌رود) متوقف شد. بعد از این توقف، گمانه‌زنی‌ها از محموله این نفتکش و همچنین مقصد احتمالی آن از سوی موسسات بین‌المللی مختلف، از جمله تانکر ترک‌ر آغاز شد. نگاهی به این گمانه‌زنی‌ها نشان می‌دهد محموله این نفتکش می‌تواند نفت خام نباشد و مقصد آن نیز جایی غیر از سوریه باشد.

گریس ۱- حدود ۴۰ روز به طور غیرقانونی در

سارا مالکی

خبرنگار حوزه نفت و انرژی



حدود چهار روز بعد از توقف غیرقانونی سوپر تانکر «گریس ۱-» در تنگه جبل الطارق، سرانجام دود از دودکش‌های این نفتکش خارج شد تا شاید تنش‌های سیاسی که پای نفتکش‌ها را به میان کشیده تا حدودی فروکش کند.

چهارم جولای (۱۳ تیر) زمانی بود که اخبار توقف یک نفتکش حامل بیش از دو میلیون بشکه نفت

می‌توانست هر مقصدی به غیر از سوریه داشته باشد، از جمله اسپانیا. در این گزارش همچنین تاکید شده حتی اگر گریس ۱–اجازه پهلوگیری در بنادر را داشت، به لحاظ فنی امکان ورود به بنادر سوریه در سواحل مدیترانه را نداشت زیرا عمق آب در این مناطق کم است و برای پذیرش سوپرتانکرها محدودیت دارد. آب‌خور این نفتکش بیش از ۲۲ متر بوده است حال آنکه هیچ بندری در سوریه توان پذیرش نفتکشی با آب‌خور بالای ۲۰ را ندارد.
تانکر ترکرز همچنین با اشاره به خط آب بر روی بدنه نفتکش این احتمال را مطرح کرد که محموله گریس ۱ باید محصولی سنگین‌تر از نفت خام باشد؛ برای مثال نفت کوره. مقامات ایرانی نیز بعدا اعلام کردند محموله این نفتکش نفت‌خام نبوده و فرآورده نفتی بوده است. ایران در دوران تحریم برای فروش فرآورده‌هایی از جمله نفت کوره آزادی عمل بیشتری دارد زیرا این محصول بر خلاف نفت‌خام چندان قابل شناسایی نیست و در عین حال خریداران خرد فراوانی نیز دارد که علی‌رغم پالایشگاه‌ها؛ به سختی قابل ردیابی هستند. با تمام این‌اما و اگر‌ها ایران هرگز مقصد مورداعای دولت جبل الطارق و انگلیس را تایید نکرد.
آنطور که ظریف در حاشیه دیدار با وزیر امور خارجه فنلاند توضیح داد، به دلیل تحریم‌های آمریکا ایران نمی‌تواند درباره مقاصد نفتکش‌های خود شفاف باشد، زیرا آمریکا به‌صورت غیرقانونی سعی در آزار کشور‌های خریدار نفت و فرآورده‌های نفتی ایران دارد.

■ تولد آدریان دریا

بعد از صدور حکم قاضی دیوان عالی جبل الطارق، خبرگزاری هند اعلام کرد که تمامی ۲۴ خدمه هندی آدریان دریا که ارزش محموله آن نزدیک به یک میلیون دلار ارزیابی شده، آزاد شده‌اند. آمریکا اما حدود دو روز بعد از اعلام آزادی گریس ۱ از سوی دولت محلی جبل الطارق، توسط دادگاهی در ایالت کلمبیا حکم توقیف دوباره این نفتکش را صادر کرد. با این حال آنطور که سفیر ایران در بریتانیا اعلام کرد این حکم

مانع حرکت آدریان دریا یا همان گریس ۱–نشد. دولت محلی جبل الطارق نیز یک روز پیش از آغاز حرکت آدریان دریا اعلام کرد حکم دادگاه آمریکا از سوی آنان قابل اجرا نیست زیرا با قوانین اتحادیه اروپا همخوانی ندارد. این اتفاق باعث شد تا مایک پمپو، ویر امور خارجه آمریکا آزادی قانونی نفتکش ایرانی را «مایه تاسف» بخواند. حمید بعیدی نژاد همچنین در پیامی در صفحه توئیتر خود درباره تغییر نام نفتکش گریس ۱ توضیح داد. طبق این پیام «تغییر نام نفتکش حامل نفت ایران در جبل الطارق این برداشت نادرست را برای برخی ایجاد کرد که این اقدام برای دور زدن تحریم‌ها صورت گرفته است. در حالیکه ضرورت این اقدام از مخالفت پاناما با ادامه مسیر این نفتکش تحت پرچم آن کشور آغاز شد. بر اساس قوانین دریایی، پرچم کشتی تابع محل ثبت آن است. با تصمیم به قرار گرفتن نفتکش تحت پرچم جمهوری اسلامی ایران لازم بود که ثبت نفتکش نیز در ایران انجام گیرد. طبعا با ثبت کشتی در ایران، نام جدید ایرانی برای آن انتخاب شد. تاکید می‌گردد که این کشتی تحت هیچگونه تحریمی قرار ندارد و نفت آن نیز بر اساس بارنامه رسمی، متعلق به شرکت ملی نفت ایران است.» بعیدی‌نژاد در توئیتی دیگر تاریخ ثبت این نفتکش با نام جدید (آدریان دریا ۱) را بر اساس گواهینامه ثبت تازه صادر شده، روز ۲۴ تیرماه امسال مطابق با ۱۵ جولای اعلام کرد یعنی بیش از یک‌ماه از زمان خبری شدن این تغییر نام. اعتراض ایران به توقف این سوپرتانکر که از سوی مقامات ایرانی به «دزدی دریایی» تعبیر شد به این علت بود که بر خلاف آمریکا، اروپا هیچ تحریمی علیه نفت ایران ندارد بنابراین حتی در صورت صدور دوباره حکم توقف از سوی آمریکا؛ این حکم اصولا نمی‌توانست از سوی اروپا مورد توجه قرار گیرد.

از دیگر سو حتی اگر تحریم‌های آمریکا را مورد توجه قرار دهیم، این تحریم‌ها شامل صاحبان نفتکش یا افراد و شرکت‌هایی می‌شود که با آن ارتباط دارند و اصولا به توقیف خود نفتکش منجر نمی‌شود. به گزارش بلومبرگ، همچنین هرچند

آدریان دریا ۱ در حال حاضر تحت پرچم ایران قرار دارد اما از آنجا که مالکیت پیچیده‌ای دارد؛ مشخص نیست تحت تحریم قرار گرفتن صاحب یا صاحبان آن به راحتی ممکن باشد. جلیل اسلامی، معاون دریایی سازمان بنادر و دریانوردی پیش از این اعلام کرده بود «نفتکش گریس ۱– براساس خواست مالک کشتی با پرچم جمهوری اسلامی ایران و با تغییر نام به آدریان دریا ۱ پس از انجام مقدمات سفر به سمت مدیترانه را آغاز خواهد کرد.» او همچنین اصالت این نفتکش را «روسی» اعلام کرده بود.

■ علت اعتراض‌های آمریکا چیست؟

آمریکا از زمان خروج از توافق بین‌المللی برجام، صفر کردن صادرات نفت خام ایران را به هدف اصلی خود تبدیل کرده است. لغو کامل معافیت‌های شش ماهه خرید نفت از سوی مشتریان ایران نیز در جهت تحقق این هدف بود. در نتیجه بخش مهمی از سیاست خارجی دولت دونالد ترامپ متوجه رصد نفتکش‌های ایرانی و توقف حرکت آنها مانند آدریان دریا ۱ است. با این حال آنطور که بلومبرگ گزارش می‌دهد، ایران همچنان از روش‌های مختلف مشغول صادرات نفت خام به کشور‌های مختلف از جمله چین است. بنابراین طبیعی است که آمریکا نسبت به حرکت نفتکش‌های ایران در آب‌های بین‌المللی حساسیت به خرج دهد. در چنین شرایطی است که آمریکا پس از مشاهده صدور حکم آزادی آدریان دریا ۱ با صدور بیانیه‌ای مدعی شد این نفتکش به نیروهای سپاه پاسداران ایران در انتقال نفت از ایران به سوریه کمک می‌کرده و این موضوع می‌تواند برای هر شخص مرتبط با این نفتکش عواقب جدی به همراه آورد. اما در کنار اعلام مواضع تند آمریکا در نهایت آدریان دریا ۱ حرکت خود در آب‌های آزاد را آغاز کرده تادر یکی از بنادر مدیترانه پهلو بگیرد. شاید با پهلوگیری این سوپرتانکر، سرنوشت نفتکش بریتانیایی Stena Impero نیز مشخص شود و با تنش‌زدایی از روابط ایران و انگلیس، دریچه‌های بیشتری رو به دو کشور گشوده شود.

تنگه هرمز، مهمترین شاهراه آبی نفت جهان



■ چرایی اهمیت تنگه هرمز

طی یک ماه گذشته که مخاطراتی برای چند نفتکش در نزدیکی تنگه هرمز رخ داده، برآوردهای مختلفی از میزان نفتی که از این آبراه می‌گذردارائه شده است. آنطور که اداره اطلاعات انرژی آمریکادر آخرین به روز رسانی آمار و اطلاعات خود از تنگه هرمز عنوان می‌کند، در سال ۲۰۱۸ به طور روزانه ۲۱ میلیون بشکه نفت ومحصولات نفتی از این آبراه عبور کرده که ۲۱ درصد از کل حجم مصرف جهان و همچنین حدود ۴۰ درصد از کل تجارت جهانی نفت محسوب می‌شود. علاوه بر این اداره اطلاعات انرژی آمریکا اعلام می‌کند که این مقدار حدود یک‌سوم از کل نفت جابه‌جا شده از طریق حمل و نقل دریایی است. علاوه بر این، حدود یک‌چهارم کل گاز مایع مصرفی جهان از تنگه هرمز عبور کرده و به نقاط مختلف جهان صادر می‌شود که نشان از اهمیت این تنگه برای بازار جهانی گاز دارد.

واز جنوب عمان و امارات متحده عربی در جوار این آب راه قرار گرفته‌اند. در باریک‌ترین نقطه عرض تنگه هرمز به حدود ۳۳کیلومتر می‌رسد و طول آن حدود ۱۵۴ کیلومتر عنوان می‌شود. با این حال تنها حدود ۶کیلومتر از عرض این تنگه به خطوط حمل و نقل دریایی اختصاص یافته است. اما همین عرض محدود در کنار عمق مناسب، این تنگه را برای عبور و مرور بزرگترین نفتکش‌های جهان مناسب کرده است. حدود دوسوم از نفتکش‌هایی که در تنگه هرمز تردد می‌کنند از نوع وی‌ال‌سی‌سی یا یو‌ال‌سی‌سی هستند که اولی با توانایی حجم ۲میلیون بشکه و دومی باتوانایی حمل بیش از ۳میلیون بشکه نفت‌خام بزرگترین نفتکش‌های جهان محسوب می‌شوند. این در حالی است که بسیاری از آبراه‌ای جهان به دلیل مسائلی چون عمق کم آب با محدودیت‌هایی مواجهند و تنها نفتکش‌هایی با مقیاس کوچک قابل تردد در آن‌ها هستند.

نسیم علایی

روزنامه نگار حوزه نفت و انرژی



به دنبال افزایش تنش‌ها در خلیج فارس ظرف چند ماه اخیر احتمال بسته شدن تنگه هرمز و توقف عبور و مرور نفتکش‌ها از آن مطرح شده است. از این رو سوالات متفاوتی در خصوص چرایی اهمیت این تنگه و سوابق اختلال در تردد نفتکش‌ها از آن مطرح شده که در گزارش پیش‌رو تلاش شده به به برخی از این سوالات پاسخ داده شود.

■ موقعیت جغرافیایی تنگه هرمز چگونه است؟

تنگه وی(V) شکل هرمز، خلیج فارس را به دریای عمان واقیانوس هند متصل می‌کند. از شمال ایران

■ آیا تنگه هرمز را می‌توان بست؟

هر چند موقعیت جغرافیایی این تنگه آن را برای عبور مرور نفتکش‌های بزرگ مناسب کرده، با این حال عمق آن به انداز‌های نیست که مانع از آسیب دیدن نفتکش‌ها توسط مین‌های آبی شود. از سوی دیگر مسیر دریایی تنگه هرمز آنقدری به خشکی به خصوص سواحل ایران نزدیک هست که می‌تواند مورد اصابت گلوله از خشکی قرار گیرند. بنابراین از بعد تئوری می‌توان با استفاده از مین‌های دریایی یا شلیک گلوله و اژدر از ساحل عبور و مرور از تنگه هرمز را به حدی ناامن کرد که تردد نفتکش‌ها متوقف شود. بعد از حمله‌های ماه‌های گذشته به چند نفتکش در نزدیکی تنگه هرمز، شرکت‌های بیمه‌ای مبلغ لازم برای بیمه نفتکش‌هایی را که در خلیج فارس تردد می‌کنند، افزایش دادند. این موضوع خود نشان می‌دهد که با وجود برخی ادعاها مبنی بر اینکه اتفاقی جدی در تنگه هرمز رخ نخواهد داد، شرکت‌های حمل و نقل دریایی وقایع منطقه‌ای را بسیار جدی ارزیابی می‌کنند. پیش از این یکی از موانع مهم بر سر راه ایران برای بستن تنگه هرمز وابستگی ایران به این آبراه برای صادرات نفت خود عنوان می‌شد. اما در شرایطی که تحت فشارهای حداکثری تحریم‌های غرب میزان صادرات نفت کشور به سرعت کاهش یافته است، ایران نیز به امنیت تنگه هرمز وابستگی کمتری دارد.

■ آیا سابقه بسته شدن تنگه هرمز وجود دارد؟

خیر. اما پیش از این تحت تأثیر تنش‌ها عبور و مرور از این تنگه مختل شده است. به طور مثال در جریان جنگ ایران و عراق طی سال‌های ۱۹۸۰ تا ۱۹۸۸ بعد از اینکه نیروهای عراقی به پایانه نفتی خارگ واقع در خلیج فارس حمله کردند، ایران نیز نفتکش‌های عراقی را که از تنگه هرمز عبور می‌کردند مورد اثبات موشک و مین قرار داد. از این رو این جنگ به جنگ نفتکش‌ها مشهور شد. هر چند ایران در جریان جنگ نفتکش‌ها قصد نداشت تنگه هرمز را ببندد اما افزایش تنش‌ها در این آبراه به افزایش شدید بیمه نفتکش‌ها و هزینه صادرات

نفت منجر شد. ایران در سال ۲۰۱۱ بعد از تحریم

صادرات نفت ایران بارها تهدید کرد که تنگه هرمز را خواهد بست، با این حال جریان داشتن صادرات روزانه یک میلیون بشکه در روز از نفت ایران مانع از هر گونه اقدام عملی از سوی کشور شد.

■ کدام کشور هانت خود را از طریق تنگه هرمز صادر می‌کنند؟

۷ کشور ایران، عربستان، عراق، کویت، امارات، قطر و بحرین در حاشیه خلیج فارس قرار دارند که همه آنها صادر کننده نفت نیز محسوب می‌شوند و برای صادرات به تنگه هرمز وابسته هستند. با وجود ریسک‌های ژئوپلیتیکی که همواره تنگه هرمز را تهدید می‌کند، اما کمتر مسیری جایگزین این آبراه نفتی ساخته شده است. اصولا اصطلاح chokepoint که اداره اطلاعات انرژی آمریکا در خصوص تنگه هرمز به کار برده به نقاط دریایی استراتژیکی اطلاق می‌شود که به دلیل باریک بودن می‌تواند به محلی برای تنش‌های نظامی بدل شود و در عین حال استفاده از مسیرهای جایگزین برای آن بسیار دشوار و با هزینه بالا ممکن است. از این رو تاکنون نیز ساخت مسیرهای جایگزین که بتواند از اهمیت تنگه هرمز برای بازار نفت بکاهد با موفقیت چندانی همراه نبوده است. بین کشور‌های حاشیه خلیج فارس، تنها عربستان و امارات خطوط لوله‌ای جایگزین تنگه هرمز ساخته‌اند. در واقع آنطور که بلومبرگ گزارش می‌دهد حدود ۱۰۰ درصد نفت صادراتی ایران، کویت، قطر و بحرین، حدود ۹۰ درصد نفت صادراتی عراق و عربستان و حدود ۷۵ درصد نفت صادراتی امارات متحده عربی از تنگه هرمز می‌گذرد. ظرفیت خط لوله جایگزین تنگه هرمز که توسط عربستان و امارات متحده عربی روز است، اما در سال گذشته تنها از ۲/۷ میلیون بشکه از این ظرفیت استفاده شده است. عربستان بیشترین تلاش را برای جایگزین کردن تنگه هرمز داشته است. این کشور با ساخت مگا خط لوله شرقی-غربی به طور ۷۴۶ مایل توانایی دارد که روزی ۵ میلیون بشکه از نفت خود را از بندری در

دریای سرخ صادر کنند. با این حال آنطور که اداره

اطلاعات انرژی آمریکا اعلام می‌کند تاکنون تنها از ۱/۹ میلیون بشکه از ظرفیت این خط لوله استفاده شده است. هر چند هیچ یک از دیگر کشور‌های حاشیه خلیج فارس نتوانسته‌اند به چنین ظرفیتی برای جایگزینی تنگه هرمز دست یابند، اما به نظر می‌رسد عربستان همچنان وابسته‌ترین کشور به تنگه هرمز برای جریان صادرات نفت خود است. این کشور روزانه بیش از ۷ میلیون بشکه نفت و ۱/۵ میلیون بشکه فرآورده نفتی صادر می‌کند، از این رو در هر صورت بخش قابل توجهی از صادرات نفت و مایعات نفتی این کشور باید از تنگه هرمز انجام شود. عربستان اعلام کرده بود قرار است که ظرفیت خط لوله شرقی-غربی را به ۷ میلیون بشکه در روز تا پایان سال ۲۰۱۸ برساند. اما ظاهرا این کشور در رسیدن به این هدف خود تا کنون ناکام بوده است. این کشور اخیرا مجددا زمان دیگری را برای پایان این پروژه هدف‌گذاری کرده و امیدوار است که تا پایان سال ۲۰۲۰ این پروژه به اتمام برسد.

امارات دیگر کشوری است که تا حدودی توانسته جایگزینی برای تنگه هرمز ایجاد کند. این کشور با استفاده از خط لوله حبشان-فجیره به ظرفیت ۱/۵

میلیون بشکه در روز و با طول ۳۷۰ کیلومتر، نفت تولیدی در شرق ابوظبی را از منطقه حبشان به بندر فجیره در ساحل دریای عمان منتقل می‌کند.

امارات نیز برنامه رساندن ظرفیت این خط لوله را به ۱/۸ میلیون بشکه در روز در دست دارد. هر چند ظرفیت این خط لوله در حال حاضر حدود دوسوم نفت صادراتی امارات را پوشش می‌دهد، اما این کشور تاکنون تنها روزانه ۵۰۰ هزار بشکه از طریق این خط لوله نفت صادر کرده است. گذشته از اینکه مشخص نیست در عمل چه میزان از ظرفیت این خط لوله قابل استفاده است، حمله چند ماه پیش به ۴ نفتکش در بندر فجیره نشان داد که این مسیر جایگزین تنگه هرمز نیز چندان امنیت عرضه نفت امارات را تضمین نمی‌کند. عراق دیگر کشوری است که در زمان جنگ با ایران تلاش کرد مسیری جایگزین تنگه هرمز بسازد. این کشور در سال ۱۹۸۹ اقدام به ساخت خط لوله‌ای با عنوان آی‌پی‌اس‌ای و با ظرفیت ۱/۶۵ میلیون بشکه در روز کرد که با عبور از خاک عربستان در موازات خط لوله شرقی-غربی این کشور، نفت عراق را به سواحل دریای سرخ منتقل می‌کرد. اما این خط لوله در جریان حمله صدام به کویت در سال ۱۹۹۰



بسته شد. در سال ۲۰۰۱ عربستان مالکیت این خط لوله را به عنوان قرامت جنگی به خود اختصاص داد و آن را به خط لوله انتقال گاز تبدیل کرد. علاوه بر آن عراق بخشی از نفت خود در اقلیم کردستان را از طریق خط لوله کر کوک-جیهان به سواحل دریای مدیترانه منتقل می‌کند، با این حال ظرفیت این خط لوله که حدود ۶۰۰ هزار بشکه در روز است توانایی پوش میزان قابل توجهی از صادرات نفت عراق را ندارد. ایران نیز چندسالی است که برنامه‌ای برای جایگزینی تنگه هرمز در دست دارد و قرار است با استفاده از خط لوله‌ای نفت تولیدی در جنوب غربی کشور به بندر جاسک در دریای عمان کشیده شود. هر چند در دو سال گذشته این خط لوله جزء اولویت‌های وزارت نفت بوده اما تا کنون ساخت آن پیشرفت چندانی نداشته است. اخیرا مدیرعامل شرکت مهندسی و توسعه نفت از آغاز عملیات اجرایی طرح احداث خط لوله انتقال نفت خام گوره-جاسک و پایانه جاسک خبر داد و زمان اتمام این پروژه را پایان سال ۹۹ اعلام کرد. در صورت تکمیل این خط لوله که طولی به اندازه ۱۰۰۰ کیلومتر دارا است، ایران می‌تواند روزانه یک میلیون بشکه از نفت خود را از طریق دریای عمان صادر کند. دیگر کشور‌های

حاشیه خلیج فارس نه تنها تا کنون به ساخت مسیر جایگزین تنگه هرمز اقدام نکرده‌اند، بلکه به لحاظ جغرافیایی توانایی آن را در آینده نیز ندارند. اداره اطلاعات انرژی آمریکا همچنین اعلام می‌کند که از مسیر خاکی و به وسیله تانکر‌های حمل سوخت جاده‌ای تنها می‌توان چندصد هزار بشکه نفت را در روز جایگزین تنگه هرمز کرد.

■ نفت تنگه هرمز به کجای می‌رود؟

آنطور که اداره اطلاعات انرژی آمریکا در گزارشی تأکید می‌کند، حدود ۸۰ درصد از نفتی که روزانه از تنگه هرمز عبور می‌کند راهی بازارهای آسیایی می‌شود. از این رو، چین، هند، ژاپن، کره جنوبی و سنگاپور بیشترین وابستگی را به امنیت این تنگه دارند و اقتصاد این کشور‌ها از تنش‌های منطقه بیشترین آسیب را می‌بینند. ژاپن برای تأمین ۸۰ درصد نفت مورد نیاز خود به خاورمیانه متکی است. کره جنوبی به عنوان پنجمین مصرف کننده بزرگ نفت جهان نیز اکثریت نیاز خود به این کالا را از خاورمیانه تأمین می‌کند. چین نیز به عنوان بزرگترین واردکننده نفت جهان و ایران به خوبی از آسیب‌پذیری خود از تنش در خاورمیانه آگاه است، از این رو این کشور در سال‌های اخیر تلاش کرده سهم واردات نفت از آفریقا و جنوب شرق آسیا را افزایش دهد. از سوی دیگر به نظر می‌رسد وابستگی نفتی آمریکا به امنیت منطقه به کمترین سطح رسیده است. آنطور که داده‌های منتشر شده از سوی اداره اطلاعات انرژی آمریکا نشان می‌دهد، واردات نفت این کشور از کشور‌های حاشیه خلیج فارس به حدود یک میلیون بشکه در روز رسیده که کمترین سطح از زمان ثبت اطلاعات یعنی اوایل دهه ۹۰ میلادی محسوب می‌شود. با این حال مصرف روزانه حدود ۱۷ میلیون نفت خام در این کشور به این معناست که اقتصاد آمریکا نیز نمی‌تواند از آشوب‌های منطقه که به افزایش قیمت نفت منجر می‌شود، مصون باشد.



چابهار

بندر چابهار تنها بندر اقیانوسی این کشور است که در کرانه دریای مکران و اقیانوس هند قرار دارد. اسکله آن قابلیت پهلوگیری کشتی‌های اقیانوس پیما را داشته و از مناطق آزاد بازرگانی ایران است. این بندر به دلیل موقعیت راهبردی، که نزدیک‌ترین راه دسترسی کشورهای محصور در خشکی آسیای میانه منجمله افغانستان، ترکمنستان، ازبکستان، تاجیکستان، قرقیزستان و قزاقستان به آب‌های آزاد است از اهمیت فراوانی برخوردار است و سازندگی و سرمایه‌گذاری فراوانی در آن صورت گرفته است از جمله ساخت اسکله و افزایش گنجایش بارگیری کشتی‌های اقیانوس پیما در خلیج چابهار و ساخت راه‌آهن به سوی آسیای میانه و احداث فرودگاه بین‌المللی این بندر یکی از مهم‌ترین چهارراه‌های کریدور شمال-جنوب بازرگانی جهانی است. در بررسی ظرفیت‌های اقتصادی موجود در منطقه آزاد چابهار و معافیت این بندر از تحریم‌های امریکا، خبرنگار دنیای انرژی مصاحبه‌ای با علی محمودی مدیر عامل گروه بازرگانی آذران، تولید و بازرگانی محصولات پتروشیمی و مهدی هاشمی زاده مدیر بازاریابی بوتان ران، شرکت حمل و نقل بین‌المللی و داخلی انجام داده است که به عنوان فعالان اقتصادی دیدگاه خود را در خصوص سرمایه‌گذاری در چابهار بیان نمودند که در ادامه می‌آید:



دکتر علی محمودی

■ ترانزیت مناسب کالا

چابهار در نگاه اول جزء سه کریدور مطرح دنیا و با توجه به موقعیت استراتژیک آن در منطقه می‌تواند در حوزه‌های اقتصادی و نفتی کشور بودجه بسیار مناسبی را تامین نماید. ایران تنها پل ارتباطی بین ۶ کشور آسیای میانه ترکمنستان، ازبکستان، پاکستان، تاجیکستان و ... بوده و نزدیک‌ترین مسیر برای این پل ارتباطی بندر چابهار است.

به نظر می‌رسد سرمایه‌گذاری مجدانه دولت و بخش خصوصی در این منطقه می‌تواند چابهار را طی دو سال از لحاظ زیرساخت‌های سرمایه‌گذاری آماده بهره‌برداری نماید. با توجه به شرایط مطلوب تری که این بندر در مقایسه با بندرهای همچون بندرعباس دارد می‌توان مسیر جاده‌ای مناسبی به عنوان یک جاده ترانزیتی برای شش کشور یاد شده ایجاد کرد و بازرگانی داخلی و خارجی نیز با توجه به هزینه‌های مناسب تر حمل و نقل می‌توانند از بندر چابهار صادرات خود را انجام دهند به طور مثال در سال گذشته هزینه‌های مربوط به اجاره کانتینر در بندرعباس به هند نهصد دلار بود ولی در چابهار این مقدار به نصف تقلیل یافته بود.

■ توجه دولت به سرمایه‌گذاری

انتظار می‌رود دولت جهت رشد و توسعه این بندر بودجه مناسبی را در نظر گرفته و در قوانین صادراتی نیز تسهیلاتی ایجاد نماید و در مهمترین این امور ضمن نظارت بر پروژه‌ها، تعرفه‌های وارداتی را نیز در چابهار کاهش دهد تا برای واردکننده این بندر صرفه اقتصادی داشته و سرمایه‌گذاری‌ها افزایش یابد.

■ تسهیلات گمرکی

یکی از کارهایی که دولت در این مدت انجام داده برگزاری سمینارهایی است که فعالان اقتصادی مختلف را با موقعیت چابهار آشنا می‌نماید. در حال حاضر تمهید دولت این است که واردات کالای اساسی مثل ذرت، دام و ... را از چابهار بیشتر کند ولی این امر کفایت نکرده و باید تسهیلاتی برای گروه کالاهایی مثل حمل سیمان، فولاد، سنگ آهن و ... که در حال حاضر از بندرعباس واردات یا صادرات می‌شوند باشد که زمینه را برای تمامی کالاهای سبک و سنگین جهت صرفه اقتصادی واردکننده یا صادرکننده ایجاد نماید.



مهندس مهدی هاشمی زاده

■ نگاه کارشناسانه به چابهار

در مقایسه بندر گوادر که در فاصله ۷۲ کیلومتر چابهار قرار دارد مادو سرمایه‌گذاری کاملاً متفاوت می‌بینیم. چین قصد دارد از طریق بندر گوادر به دریای عرب دست یابد و پروژه جاده ابریشم آبی خود را گسترش دهد. و هند نیز بدون شک از طریق بندر چابهار حضور خود در آسیای مرکزی را گسترش خواهد داد بخصوص زمانی که چین صادرات گسترده‌ای به این منطقه دارد. لذا توجه کارشناسانه و دیپلماتیک به این بندر بسیار حائز اهمیت خواهد بود.

■ سرمایه‌گذاری ده ساله

مهم‌ترین موضوع در چابهار بحث بازاریابی و مارکتینگ است و بعد از آن موضوع لجستیکی مطرح است که در این صورت روند سرمایه‌گذاری تجار و بازرگانان را تسریع خواهد بخشید. چابهار یک بندر اقیانوسی است و جهت واردات و صادرات باید یک خط کشتیرانی در آنجا وجود داشته باشد. برای ایجاد یک قطب اقتصادی در چابهار باید زیرساخت‌ها را هم‌زمان با آن توسعه داد و در صورت ایجاد یک فضای تیمی متشکل از دولت و بخش خصوصی می‌توان امیدوار بود این روند ده ساله در

زمان کوتاه‌تری به منصف ظهور برسد.

■ تامین گاز مایع پاکستان

در حال حاضر پتروشیمی مکران در چابهار توزیع فرآورده‌های نفتی را به صورت دریایی انجام می‌دهد و در حوزه گاز مایع که شرکت بوتان ران تخصصی روی این موضوع کار می‌کند ظرفیت‌های بسیار زیادی وجود دارد. با احداث یک جایگاه ۶ هزار تنی گاز مایع می‌توان گاز مایع کشور پاکستان را تامین نمود.

چابهار برای انتقال دریایی فرآورده‌های نفتی به

کشور پاکستان و افغانستان نیز می‌تواند بسیار کلیدی باشد.

در حال حاضر بحث حمل و نقل در اینجا مطرح است. بیشتر تمایل‌ها به سمت بندرعباس است چون ریل مستقیم به سمت سرخس دارد. در چابهار کار احداث ریل به کندی صورت می‌گیرد و این موضوع که توازن ورود و خروج بار به چابهار است هزینه حمل را افزایش داده و برای بازرگان صرفه اقتصادی ندارد.

■ عدم شناسایی ظرفیت‌ها

اگر بخواهیم فضای پیرامون چابهار را نگاه کنیم در فاصله کم بندر گوادر را داریم و در فاصله بسیار زیاد بندرعباس و بنادری که مربوط به عمان است. منجمله اینکه بنداری هستند که سرمایه‌گذاری‌های بسیار زیادی در حال انجام است و قابل مقایسه با چابهار نیستند و باید ببینیم افق دید چابهار چقدر است. در حال حاضر چابهار با یک ظرفیت ۲ میلیون تنی کار می‌کند که قابل مقایسه با بندر گوادر نبوده و ظرفیت چابهار به عنوان یک بندر اقیانوسی باید فراتر از اینها باشد.

■ صادرات فرآورده‌های نفتی

برای صادرات فرآورده‌های نفتی نیاز به زنجیره تامین داریم و باید وضعیت رقابتی مادر زمینه فرآورده‌های نفتی مشخص گردد. به عنوان مثال شرکت‌های فعالی در زمینه قیر در این بندر حضور دارند و می‌توانند بازار خوبی داشته باشد. ولی متأسفانه تحریم اجازه صادرات دریایی نمی‌دهد و وضعیت لجستیکی ما برای اینکه بتوانیم این بازارها را تغذیه کنیم وضعیت مناسبی نیست. در سوپا نیز یکسری مشکلات کلیدی داریم. آیتم گمرکی برای سوپا نداریم و اگر فردی بخواهد سوپا انجام دهد امکان پذیر نیست. اگر در چابهار بتوانیم ارزش افزوده روی بسته لجستیکی در بازارهای ترانزیتی داشته باشیم این همان چیزی است که می‌تواند چابهار را برای صادرکننده فرآورده‌ها به صرفه نماید.

معادن، قدرت خاموش ایران

سهراب صالحین

کارشناس ارشد مهندسی معدن



به دلیل اهمیت نفت و گاز و دارا بودن ذخائر عظیم از این مواد، معدنکاری در ایران همواره زیر سایه صنعت نفت و گاز آن قرار گرفته است. تشکیلاتی که برای اکتشاف، استخراج و فروش نفت در ایران از حدود ۱۰۰ سال پیش تا به امروز شکل گرفته بسیار منسجم‌تر و قوی‌تر از تشکیلات معدنی آن است و همین هم باعث شده تا آنطور که باید از ظرفیت‌های معدنی کشور مان نتوانسته‌ایم بهره‌مند شویم. این امر اهمیت بیشتری پیدا می‌کند وقتی تحلیل‌ها از بازار کاوی فلزات با رشد چشمگیر شاخص‌های قیمتی آنها در آینده‌ای نزدیک و در سال پیشرو خبر می‌دهند. فلزاتی که حالا نقش اساسی را در تولید انرژی‌های جدید و تجدیدپذیر ایفا می‌کنند. ایران به جز دارا بودن ظرفیت غنی از معادن مس، سنگ‌آهن، سرب و روی، طلا، فیروزه و تراورتن، جزء معدود کشورهایی است که به مقادیر مناسبی از عناصر نادر خاکی و فلزات با ارزش دسترسی دارد. یکی از عناصر و فلزات که پیش‌بینی می‌شود تقاضا برای آنها با رشد چشمگیری مواجه شده و ایران پتانسیل خوبی برای تامین آن دارد ، فلز لیتیوم است که موتور محرک نسل جدید خودروهای الکتریکی است. به گفته‌ی بلومبرگ، نیاز استفاده از لیتیوم در خودروهای الکتریکی تا سال ۲۰۲۵ به میزان ۸ برابر افزایش پیدا خواهد کرد. این خودروها و به طور کلی صنعت باتری‌سازی برای ذخیره کردن انرژی تجدیدپذیر کاملاً به فلز لیتیوم وابسته هستند. در حال حاضر چالشی که



در مقابل انرژی‌های تجدیدپذیر وجود دارد و باعث می‌شود همچنان در زمره‌ی انرژی‌های گران و اولویت‌های چندم کشورها به عنوان منبع اصلی انرژی قرار داشته باشد، قیمت زیاد ذخیره‌سازی آن است. انجمن جهانی اقتصاد در گزارشی اخیراً به دستاوردهای چشمگیر و تکنولوژی‌های برتر در سال ۲۰۱۹ پرداخت که یکی از آنها باتری‌های لیتیومی پیشرفته‌تر برای ذخیره‌ی انرژی‌های تجدیدپذیر و کاهش هزینه‌های مرتبط با آن است. نسل جدید باتری‌های لیتیومی -یونی این امکان را می‌دهند که بیش از ۸ ساعت انرژی تجدیدپذیر در آنها ذخیره بماند تا تقاضا در بازه‌های زمانی پر مصرف پاسخ داده شود. ایران جز کشورهایی است که مقادیر مناسبی از این فلز کمیاب را در اختیار دارد. پاییز سال گذشته، علی اصغر زاده مدیر اکتشافات سازمان توسعه و نوسازی معادن و صنایع معدنی ایران (ایمیدرو) رسماً کشف اولین ذخایر لیتیوم در تاریخ معدن ایران را نوید داد و این اکتشافات را با ارزش توصیف کرد و گفت: مناطق امیدبخشی برای آهن و فلز ارز‌شمندی مانند لیتیوم شناسایی شده است که باید گفت کشف لیتیوم برای اولین بار در تاریخ معدن ایران صورت می‌گیرد و اکتشاف و استخراج نیاز به فن آوری‌های بالایی دارد و با توجه به اینکه امروز دنیا به سمت اتومبیل‌های الکتریکی پیش می‌رود که باتری آنها نیز از لیتیوم ساخته می‌شود از این فلز با ارزش به عنوان یکی از نیازهای تکنولوژی روز یاد می‌شود. فلز با ارزش دیگر کبالت است که آن

تدبیری برای جداسازی کبالت و نیکل موجود در باطله‌ها اندیشیده شود، می‌توان از این حجم بالای باطله‌های سرب و روی میزان قابل قبولی از این دو ماده را بدست آورد. فلز نقره، فلز دیگری از این دسته است که علاوه بر مصارف تزئینی یکی از فلزات به کار گرفته شده در سلول‌های خورشیدی فوتولایتیک هستند. استفاده از این نوع سلول‌های خورشیدی که طبق گزارش موسسه‌ی سیلور با افزایش ۱۹ درصدی در سال ۲۰۱۸ نسبت به ۲۰۱۷ مواجه بود و طبق پیش‌بینی آی ای ای این افزایش در سال ۲۰۱۹ نیز با مقدار ۱۷ درصدی همراه خواهد بود. این اعداد و ارقام، اهمیت این فلز و چشم‌انداز رشد تقاضا برای آن را نشان می‌دهند. در معادن ایران در کنار سرب، طلا و مس، نقره نیز یافت می‌شود که با سرمایه‌گذاری بیشتر در واحدهای جداسازی و فرآوری می‌توان نقره‌ی قابل توجهی را استحصال کرد. یکی دیگر از فلزهایی که ایران دارای ذخایر غنی‌ای از آن است فلز اورانیوم است. انرژی هسته‌ای به عنوان یکی از اساسی‌ترین گزینه‌ها برای بر خورداری از انرژی سبز است و گفته می‌شود امن‌ترین منبع انرژی در جهان به شمار می‌رود. علاوه بر مزایای ذکر شده، ۱ تن اورانیوم مقدار انرژی‌ای برابر با ۱۳۰ هزار تن زغالسنگ تولید می‌کند. در نتیجه مشاهده می‌کنیم که هر روز دنیا به سمت استفاده بیشتر از این فلز گرانبها می‌رود و یکی دیگر از چالش‌های تکنولوژی در سال ۲۰۱۹ تکامل راکتورها و تبدیل آنها به رآکتورهای ایمن‌تر است. تمام این موارد نقش حیاتی این فلز را در آینده‌ی بشر نشان می‌دهد. نقش الکتریسیته در زندگی بشر اگر در حال حاضر بیشتر از نقش سوخت‌های فسیلی نباشد کمتر نیست و الکتریسیته برای انتقال به مس نیاز دارد. ایران با دارا بودن معادن بزرگی چون مس سرچشمه و سونگون، یکی از تولیدکنندگان بزرگ مس در جهان به شمار می‌رود. مراد علیزاده مدیرعامل شرکت ملی صنایع مس ایران در خصوص صادرات محصولات این شرکت به بازارهای خارجی نیز عقیده دارد: در سال گذشته شرکت مس حدود ۱۵۰ هزار تن کنسانتره به کشور چین، ۴۲ هزار تن مس کاتد

به کشور ترکیه و حدود ۸ هزار تن کاتد به کشور امارات متحده عربی صادرات داشته است. و در همین سال کشور مادر خصوص تولیدات حاصل از فرایند ذوب مس با تولید ۲۳۳ هزار تن رتبه نوزدهم دنیا و هفتم آسیا را به دست آورد. زیباترین فلز یعنی طلا نیز در کنار مصارف سنتی به عنوان عنصری حیاتی در اتصالات الکترونیکی خاص و مصارف تکنولوژیک دیگر مورد استفاده قرار می‌گیرد. این فلز از دیرباز در ایران به همراه مس استخراج شده است. علاوه بر آن معدن طلای زرشوران با دارا بودن ذخیره قطعی چهار میلیون تن و ذخیره احتمالی ۳۰ میلیون تن کانسنگ طلا کار خود را به طور رسمی از سال ۱۳۹۳ آغاز کرده است. اهمیت این معدن بر کسی پوشیده نیست مخصوصاً وقتی به صحبت‌های رانسدال اولیفانت، رئیس انجمن جهانی طلا، دقت می‌کنیم که گفته است ذخایر طلا در حال اتمام هستند. ذخایر سرب و روی

نیز یکی دیگر از نقاط قوت ذخایر معدنی ایران است. روی یکی از ۴ فلز پرمصرف جهان به شمار می‌رود و نقش مهمی در حفاظت قطعات صنعتی و الکترونیسک در مقابل خوردگی دارد. همچنین به دلیل آنکه قیمت سهام مرتبط با روی نیز در بازار جهانی از سال ۲۰۰۸ تاکنون در پایین‌ترین مقدار خود باقی‌مانده احتمال رشدی چشمگیر در قیمت سهام آن دیده می‌شود. معدن سرب و روی مهدی‌آباد که در سال ۹۶ وارد فاز اجرایی شد با دارا بود ذخیره‌ی قطعی ۱۵۴ میلیون تن به عنوان بزرگ‌ترین معدن سرب و روی ایران و یکی از بزرگ‌ترین معادن سرب و روی جهان، باعث اهمیت بیشتر ایران به عنوان تولیدکننده‌ی این دو فلز شده است. علاوه بر تمام پتانسیل‌های ذکر شده، ایران در زمینه سنگ‌های ساختمانی و تزئینی نیز تولیدکننده و صادرکننده‌ای مهم به شمار می‌رود. نوع مرغوب سنگ‌هایی مانند تراورتن، گرانیت و مرمر که در نماهای ساختمانی به کار می‌روند در ایران به وفور یافت می‌شوند. لازم به توضیح نیست که فیروزه نیشابور نیز مرغوبترین فیروزه در جهان به شمار می‌رود و سنگ‌های فیروزه‌ی دیگر در جهان را با آن مقایسه می‌کنند. با توجه به مواردی که گفته شد و سیاست‌های جنگ‌طلبانه‌ی ترامپ و متحدانش، لزوم توجه به معدن و صنایع معدنی در حال حاضر بیش از هر زمان دیگری احساس می‌شود. رونق گرفتن این حوزه باعث می‌شود ایران به عنوان کشوری قدرتمندتر و تاثیرگذارتر در جهان شناخته شود و مقابله‌ی اقتصادی با آن سخت‌تر از قبل باشد. همچنین رونق تولید در بخش معدن به دلیل آنکه معادن ایران بر خلاف ذخائر نفتی که عمدتاً در جنوب ایران متمرکز هستند در نواحی مختلف کمربندهای کوه‌زایی مشاهده می‌شوند، می‌توانند باعث اشتغال‌زایی افراد بومی و کم کردن نرخ مهاجرت به شهرها شوند. سخن پایانی این که به نظر میرسد حاکمیت و دولتها نیز به مقوله معدن توجه ویژه نشان داده و ضمن ایجاد شناسنامه برای کلیه واحدهای معدنی و دعوت از دانشجویان نخبه این صنعت به سمت فراهم آوردن زمینه‌های تکنولوژی و بازاریابی و بازاریابی محصولات معدنی بروند.

ایران با دارا بودن معادن بزرگی چون مس سرچشمه و سونگون، یکی از تولیدکنندگان بزرگ مس در جهان به شمار می‌رود



لزوم حمايت از صادرات واحد هاى توليدى و بازرگانى

تورمى ناشى از افزيش نرخ تورم،هزينه هاى توليد و خدمات و کاهش مصرف خانوارها بر نامه ريزى

جامع در جهت اجراى اقتصاد مقاومتى را بيش از پيش ضرورى نموده است.تسهيل و روان سازى

فضاى كسب و كار در امر توليد و صادرات بخش خصوصى و سرعت بخشيدن به چرخه توليد ثروت و رشد در آمدهاى ارزى و گردش فعاليت هاى اقتصادى با توجه به نقش اين در آمدها در اقتصاد ملى و بودجه کشور از الويتههاى غير قابل انكار است. از مجموع کل بودجه ۴۴۸ هزار ميليارد تومانى دولت در سال ۱۳۹۸ بالغ بر ۱۵۸ هزار ميليارد تومان(۳۵ درصد بودجه) به فروش نفت و فرآورده اختصاص يافته که مفروض بر فروش روزانه ۱/۵ ميليون بشکه نفت با قيمت متوسط هر بشکه ۵۴

دلار و تامين منابع ارزى حدود ۳۰ ميليارد دلار در سال است.

اهميت اين پيش بينى در آمد ارزى که نهايتاً مطابق مصوبات بودجه ساليانه به صورت ريالى در بخش هزينه ها مصرف خواهد شد،با توجه به هزينه هاى جارى بالغ بر ۳۵۲ هزار ميليارد تومان (۷۸ درصد کل بودجه)دولت، به خوبى بيانگر نقش مهم درآمدهاى ارزى در مديريت و کنترل مولفه هاى اقتصادى کشور است خصوصاً که با کاهش صادرات نفت،درآمدهاى ارزى حاصل از اين صادرات کاهش يافته و درآمدهاى محدود صادرات نيز به دليل تحريمهاى بانكى،در زمان کوتاه قابليت نقدشوندى وايفاي نقش در هزينه هاى پيش بينى شده در بودجه را به طور کامل ندارد و عملاًبودجه

پيش بينى شده از اين طريق محقق نخواهد شد. به منظور مقابله با تهديدات جنگ اقتصادى و در جهت پياده سازى اقتصاد مقاومتى لازم است به مسير تامين درآمدهاى ارزى تنوع بخشيده و با تنظيم و اجراى سياست گذاريهاى منطبق بر افزايش نقش بخش خصوصى در توليد و صادرات ،آثار ناشى از تبعات منفى تحريمهاى تحمىلى را کنترل و مرتفع نمود.

در حال حاضر هزينه هاى مازاد ناشى از تحريم بخش هاى حمل و نقل ،لجستىک و بانكى بالغ بر ۱۰ تا ۱۵ درصد بوده که علاوه بر تضعيف،رقابست پذيرى قيمت صادرات کالا، موجب ضرر و زيان فعالان اقتصادى را فراهم کرده است. پر واضح است که مساعدت دولت در حل اين قبيل مشكلات در جهت تقويت اقتصاد ملى بوده و راه عملى تحقق اين مهم،اهتمام دولت در اصلاح قوانين و مقررات عمومى زمان صلح جهت پاسخگوئى به شرايط جنگ اقتصادى را مى طلبد. اين مهم صرفاً با تسهيل مقررات گمركى ،ماليات ارزش افزوده،قيمت گذارى خوراک پايه و خدمات دولتى به واحدهاى توليدى و نهايتاً نرخ گذارى ارز و نحوه تسويه ارز بازگشتى به چرخه اقتصاد ممکن ميگردد. تغير مکرر قيمت خوراک و خدمات دولتى و نرخ ارز در سامانه هاى نيما و سنا بصورت روزانه و ماهانه در کنار هزينه هاى سربار ناشى از تحريم عملاقيمت گذارى محصولات صادراتى را به امرى بسيار دشوار تبديل کرده که باعث کاهش حاشيه سود فعالان اقتصادى و يا تحميل زيان شده است. بارمالى حاصل از مشكلات مذکور همراه با ضوابط حاکم بر بازپرداخت ماليات بر ارزش افزوده که بيش از شش ماه و حتى يکسال زمان مى برد باعث کاهش مستمر سرمايه در گردش تجارى و توان مالى فعالان اقتصادى گرديده و اين در حالى است که بانکهاى کشور عملاًدر چرخه تامين اين سرمايه نقش اندكى را ايفا مى کنند. صادرکنندگان فرآورده هاى نفتى کشور که در حال حاضر يکى از مهمترين تامين کنندگان ارز مورد نياز کشور ميباشند بطور مستمر مواجه با اين قبيل ناهماهنگى در

تسهيل و روان سازى فضاى كسب و كار در امر توليد و صادرات بخش خصوصى و سرعت بخشيدن به چرخه توليد ثروت و رشد درآمدهاى ارزى و گردش فعاليت هاى اقتصادى از الويتههاى غير قابل انكار است

برنامه ريزى هاى داخلى بوده که ادامه حضور قدرتمند آنها در بازارهاى جهانى نيازمند اقدام مناسب دولت در اصلاح مقررات است و به همان اندازه که قطعاً تجهيز کشور به سامانه هاى مدرن موشكى و دفاعى از قبيل سامانه باور ۳۷۳ و ... در دفاع از مرزهاى کشور و تهاجمات احتمالى خصمانه خارجى ضرورى بوده و مورد تائيد همه دلسوزان مى باشد،در شرايط جنگ اقتصادى نيز حمايت همه جانبه از صادرات واحدهاى توليدى و بازرگانى تنها ابزار دفاعى در برابر اين تهاجم ناجوانمردانه اقتصادى مى باشد و بنا بر اين لزوم بازبىنى و اصلاح قوانين و مقررات از اهميت خاص برخوردار است که به موارد زير اشاره مى گردد:

● اصلاح قيمت گذارى پايه ارزى محصولات صادراتى در گمرک کشور.

متاسفانه قيمت گذارى غير کارشناسى که موجب تعهدات مازاد مى گردد عملاًسذبزرگ براى صادرات فرآورده ها گرديده است به طور يکه در يک بازه زمانى کوتاه با توجه به تغير نرخ تسعير ارز و در شرايطى که کالا در بازارهاى جهانى تغير قيمت نداشته است،قيمت هاى صادراتى مختلف براى يک محصول خاص با بعضاً ۱۵ درصد اختلاف قيمت در نظر گرفته مى شود. لزوم توجه به قيمت هاى بازارهاى جهانى رجوع به نشريه هاى معتبر و همچنين اتحاديه هاو انجمن هاى تخصصى جهت کشف قيمت در اين

خصوص ضرورى مى باشد.

● تثبيت قيمت گذارى و ارائه تخفيف در خوراک واحدهاى توليدى فرآورده هاى نفتى

واحدهاى توليدى قيير در جهت جبران يا کاهش زيان هاى مربوط به هزينه هاى مازاد ناشى از تحريم (مشابه تخفيف در قيمت نفت و ميعانات گازى) در جهت تقويت امر صادرات و اعتماد سازى در بازار بين المللى به طور مثال همانگونه که در نفت خام تخفيفاتى در نظر گرفته شده است نياز نيست که با هرافزايش اندک قيمتى خوراک فرآورده هانيز دچار تغير قيمت گردد تا زمانى که تغييرات محسوسى صورت نگرفته است مى توان آن را ثابت نگه داشت.

● اعمال سياست تک نرخى ارز در صورت حصول اطمينان از ذخائر ارزى و پسا در غير اينصورت يکسان سازى و تثبيت نرخ سامانه نيما و سنا در بازه هاى زمانى لازم جهت خريد،صادرات،بازگشت و تحويل ارز به شبکه بانكى که بتوان از صادرات انجام شده اطمينان داشت،نه اينکه صادرات با يک سود اندک مشخص صورت پذيرد و در زمان بازگشت ارز صادرات به علت تغييرات فاحش نرخ ارز صادرکننده زيان هاى غير قابل جبران جهت تغير نرخ ارز در مقايسه با سود پيش بينى متحمل گردد. ● بازپرداخت فورى ماليات بر ارزش افزوده فعاليتهاى صادراتى با ارائه اسناد و مدراک صدور کالا در جهت تقويت بنيه مالى چرخه توليد و صادرات مجدد که در حال حاضر مهمترين معضل صادرکنندگان مى باشد و عملاًسرمايه در گردش جهت توليد و صادرات آتى را در اداره ماليات بر ارزش افزوده بلوکه نموده است.

با انجام اين اصلاحات اميد است که فعالان اقتصادى حاضر در خط مقدم جنگ اقتصادى و تامين نيازهاى ارزى کشور در بخش صادرات در شرايطى آسانتر و با سرعت بيشتر قادر به افزايش ظرفيت و حجم ارز بازگشتى بوده و اين سامانه دفاعى صادراتى در جنگ اقتصادى با کارکردى مناسب و توانمندى حداکثرى همانند سامانه هاى دفاعى نظامى کشور موفق عمل نمايد.



نادی صبوری
دنیای انرژی



نقش توتال در فاز ۱۱ چیزی شبیه داور خارجی بازی‌های داری بود

حالا دیگر تمام داد و قال‌ها بر سر بستن قرارداد با شرکت فرانسوی توتال خوابیده است، یک سالی از این می‌گذرد که توتال اعلام کرد به خاطر تحریم‌های ایالات متحده نمی‌تواند کارهایش را در فاز ۱۱ پارس جنوبی پیش ببرد، به این ترتیب به صورت خودکار شرکت چینی سی‌ان‌پی سی به رهبر این پروژه تبدیل شد که شنیده‌ها حاکی از آن است که برای پیشبرد پروژه مهلت خواسته و به نوعی ایران را در یک دوراهی گذاشته است؛ «صبر و دادن وقت به شرکتی از کشوری که با آن رابطه استراتژیک دارد»، «جلو بردن کار با شرکت‌های داخلی و با منابع صندوق توسعه ملی». اما فارغ از اینکه شورای عالی هماهنگی اقتصادی چه تصمیمی برای سرنوشت مگا پروژه‌ی فاز ۱۱ بگیرد، این قصه حرف‌های گفتنی زیادی دارد. مثلاً اگر قرار بود توتال پروژه را پیش ببرد آن را چطور مدیریت می‌کرد و اساساً این شرکت فرانسوی در مدت کوتاه حضورش در فاز ۱۱ و مهم‌تر از آن در اولین سال‌های حضورش در ایران در فاز ۲ و ۳ پارس جنوبی چه عملکرد و دیسپلینی داشته است؟

عجیب و جالب است که هم اولین قرارداد نفتی بعد از انقلاب و هم اولین قرارداد نفتی بعد از برجام در ایران هر دو با توتال فرانسوی که حاصل تلاش‌های پاریس بعد از جنگ جهانی اول برای تقابل با آلمان بوده بسته شد. البته در حالی که شاید کمتر کسی باور کند، اولین قرارداد نفتی بعد از انقلاب اسلامی قرار بود با کنکو فیلیپس امریکایی بسته شود، همه چیز هم خوب پیش رفته بود تا اینکه بیل کلینتون زیر میز زد و تمام شرکت‌های امریکایی را از سرمایه‌گذاری در ایران منع کرد. اینجا بود که ایران برای میدان‌گازی‌ای که هنوز عظمتش برای هیچ کس در دنیا معلوم نبود با غول فرانسوی به توافق رسید. سال ۱۳۷۶ بود و ایران که از قراردادهای فاینانس برای توسعه انرژی ناامید بود کارتی جدید را به نام قراردادهای بیع متقابل رو کرده بود. توتال با ۴۰ درصد سهم در کنار گازپروم روسیه با ۲۰ درصد و پتروناس مالزی هم با ۲۰ درصد

قرار شد فازهای ۲ و ۳ پارس جنوبی را توسعه بدهند. ضمناً توتال قرار بود درباره ذخایر مخزن برای ایران مطالعه بکند که آن موقع تصور می‌شد که کل کار این میدان‌گازی که هنوز نام نداشت ۸۰ تریلیون فوت مکعب است. ولی می‌شود گفت توتال خوش‌قدم بود و یکی از بهترین خبرهای بعد از انقلاب را برای ایرانی‌ها پیشکش کرد؛ ایران صاحب یکی از بزرگ‌ترین میدان‌های گازی دنیاست. جدا از اینکه به این ترتیب سرنوشت پارس جنوبی به نوعی با توتال گره خورد، نگاهی به صحبت‌های کسانی که در جریان نوع و شکل فعالیت این شرکت در سال‌های اولیه‌ی توسعه پارس جنوبی بوده‌اند، نکات جالبی را در مورد تفاوت‌های نوع کاری توتال دارد.

«سخت‌گیری» توتال ویژگی اصلی این شرکت است، از اسدالله صالحی فروز نخستین مدیرعامل شرکت نفت و گاز پارس نقل می‌کنند که موقعی که توتال لیدری کنسرسيوم فاز ۲ و ۳ پارس

جنوبی را داشت در رعایت اصول HSE تا آنجا پیش رفته بود که اولاً تابلوهایی که در سایت‌های کاری نصب می‌شد طراحی کاملاً به خصوص با جملات متفاوتی داشت و دوماً هر از چندگاهی تمام تابلوها و جمله‌ها عوض می‌شد تا برای افراد تازه‌گی داشته باشد. این سختگیری در تمام ابعاد خود را نشان می‌داده است؛ آقای شعبانپور مدیرعامل سابق نفت و گاز پارس در بازگویی چالش‌های سال‌های اولیه‌ی توسعه پارس جنوبی می‌گوید: «آن زمان هیچ پروازی از تهران به این منطقه انجام نمی‌شد، لذا تردد ما به منطقه پارس جنوبی به این صورت بود که با یک پرواز به بوشهر می‌آمدیم و چون پرواز تهران بوشهر تنها یک پرواز و در ساعت ۲۰:۴۵ بود در ساعت ۲۲:۳۰ به بوشهر می‌رسید. در آن موقع جاده‌ایمنی وجود نداشت و دستورالعمل‌های HSE شرکت توتال هم مانع رانندگی در شب می‌شد»

تصورش سخت نیست که وقتی شرکتی برای ساعت تردد مدیران در شب این چنین قوانینی دارد، وقتی پای انتخاب پیمانکار برای پروژه وسط بیاید چه استانداردهایی خواهد داشت. محمد مشکین فام مدیرعامل شرکت نفت و گاز پارس فروردین‌ماه ۹۷ پیش از آنکه توتال اعلام کند مجبور است از فاز ۱۱ کنار برود گفته بود که توتال ۷۰۰ میلیون یورو مناقصه برای اجرای فاز ۱۱ برگزار کرده است. همچنین عنوان شد که این شرکت‌ها اغلب ایرانی هستند اما خب با استانداردهای توتال، عملاً شرکت‌ها مجبور بودند تغییراتی در شیوه‌های سنتی کاری خودشان که بعضاً با آن خو گرفته بودند ایجاد کنند.

آن موقع رضا پدیدار رئیس وقت انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت در گفت و گویی به روزنامه «تعال» گفته بود: «شرکت توتال عنوان کرده است که تمام شرکت‌ها هم از لحاظ کیفی و هم از لحاظ حسابرسی باید مورد تایید شرکت مادر قرار گیرند. توتال خواهان روشن بودن حسابرسی و صورت‌مالی شرکت‌ها و به‌طور کلی این مقوله است که شرکت‌ها از نظر مالی تا چه اندازه شفاف‌اند، این شرکت از شرکت‌های ایرانی خواسته است که این

توتال در مدیریت و تکنولوژی چارچوب‌هایی را دارد که ایران به شدت برای نظم دادن به فضای کاری‌اش به آن نیازمند است

عملیات حسابرسی از طریق شرکت‌های معتبر بین‌المللی انجام شود» خیلی از راه و روش‌هایی که توتال و بعد از آن‌انی که البته این طور گفته می‌شود که به نسبت توتال کمتر سختگیر و با دیسپلین است، بعدها تبدیل به دستورالعمل‌های کلی‌ای شدند که اصول دائمی کار در پارس جنوبی را ساختند، مثلاً علی‌اکبر شعبانپور به نویسندگان کتاب جامع پارس جنوبی می‌گوید در سال‌های ابتدایی حضور توتال تیمی با عنوان مدیریت آموزش TTF کار تربیت نیرو آغاز می‌کند بعد از بررسی نتیجه و اثربخشی آن روش و نحوه آموزش

به دستورالعمل‌های مدون و دائمی در آموزش تبدیل می‌شود» این فرآیندها باعث می‌شود در اجرای فازهای ۲ و ۳ با توتال و هیوندایی تجربه و دانش مدیریتی لازم برای اجرای قراردادهای بیع متقابل و EPC در مگا پروژه‌ها به دست آمد. از کریستف دو مارژری مدیرعامل فقید توتال که درست اکتبر ۲۰۱۴ و درگیر و دار آماده شدن تهران برای قراردادهای جدید نفتی در یک تصادف عجیب در روسیه جان باخت نقل می‌کنند که حسن روحانی رئیس‌جمهور ایران در نشست داووس سال ۲۰۱۳ به آن‌ها گفته ما نفت و گاز زیاد داریم، به مدیریت نیاز داریم، به تکنولوژی نیاز داریم، به پول نیاز نداریم. توتال در مدیریت و تکنولوژی چارچوب‌هایی را دارد که ایران به شدت برای نظم دادن به فضای کاری‌اش به آن نیازمند است. شاید خیلی از اقدام‌هایی که قرار بود توتال در فاز ۱۱ انجام بدهد را خیلی از شرکت‌های ایرانی هم از بر باشند اما وقتی پای اجرایی شدن آن‌ها وسط بیاید کمی به داورهای بازی‌های داری شبیه شوند، تا سال‌ها اینکه داور بازی‌های استقلال و پرسپولیس باید ایرانی باشند یا خارجی هر سال بحث و جدل بود، مسئله اصلی هم این نبود که داوران ایرانی بلد نیستند درست تصمیم بگیرند، بلکه این بود که یک داور خارجی برای اعمال قانون نباید به صد نفر دیگر جواب بدهد و ملاحظه‌ی کسی را بکند.



کارشناسان نسبت به وضعیت وخیم سفره‌های زیرزمینی هشدار می‌دهند:

بیابان و فرونشست در کمین شهرهای ایران

احمد رضا صباغی
دنیای انرژی



جیب می‌زنند. حفر چاه‌های عمیق و مکیدن آب‌های زیرزمینی، قنات‌های زیادی را در ایران تامر ز خشکی برده‌است. به‌راستی برای کشوری که در زمره مناطق کم‌آب دنیا است این حجم از تخلقات آبی بسیار نگران‌کننده است. تحلیل کارشناسان حوزه آب درباره روند ناراحت‌کننده برداشت آب از سفره‌های زیرزمینی هم اهمیت ویژه‌ای دارد که به آن‌ها می‌پردازیم.

■ بیلان منفی آب سفره‌های زیرزمینی نتیجه سوءمدیریت

علی باقری کارشناس برجسته حوزه آب و عضو هیات علمی دانشگاه در رشته کشاورزی با اشاره به اینکه بیش از ۱۰ میلیارد مترمکعب از ذخایر سفره‌های زیرزمینی آبی کشور در طول یکسال کاسته می‌شود گفت: بخشی از بارش رسیده به سطح زمین به اعماق آن نفوذ می‌کند و به آب‌های زیرزمینی می‌پیوندد و بخشی دیگر به شکل رواناب بر سطح زمین جاری می‌شود و در مسیر خود به سوی اقیانوس‌ها وظیفه توزیع آب به مصارف مختلف و حمل‌مواد و آلاینده‌ها را به انجام می‌رساند. وی افزود: فعالیت‌های انسانی در قالب تغییر کاربری اراضی، ورود آلاینده و برداشت از منابع آب بر مؤلفه‌های مختلف چرخه آب تأثیر می‌گذارد و از این بابت بیلان طبیعی منابع آب دستخوش تغییر می‌شود، به طوری که امروزه در کشور در هر سال شاهد بیلان منفی منابع آب هستیم و این به معنی آن است که از ذخایر استاتیک آبی که در سفره‌های آب زیرزمینی طی قرون و اعصار ذخیره شده بودند، کم می‌شود.

باقری تصریح کرد: نتیجه زیان‌آور کاهش سطح تراز آب‌های زیرزمینی، نشست زمین و ایجاد فروچاله در دشت‌های کشور است و به همین دلیل است که میزان مصرف از منابع آب باید کمتر از نرخ تجدید سالانه آن باشد. کارشناس برجسته حوزه آب اضافه کرد: گسترش کشاورزی و استفاده بی‌رویه از آب‌های زیرزمینی در چند دهه اخیر موجب

آب نعمت گرانهایی است که متأسفانه در کشور ما شاهد اعمال مدیریتی نادرست در روند مصرف آن هستیم. درحقیقت آب‌های زیرزمینی برای ادامه حیات منابع گوناگون در یک کشور به منزله تأمین سوخت برای حرکت یک خودرو است. درآوردن آب است که برداشت‌های غیراصولی از سوی افراد سودجو و حتی نهادهای دولتی و اجرایی از آب‌های زیرزمینی کشور در چند سال اخیر موجب شده‌است تا شاهد بیابانی شدن بسیاری از دشتهای سبز و پردرخت ایران باشیم. به نظر می‌رسد هنوز مدیران و مقامات صاحب نفوذ کشور به این باور نرسیده‌اند که در آینده‌ای نه‌چندان دور ایران با بحران شدید آب رو به رو خواهد شد، زیرا اگر چنین بود، دیگر شاهد برداشت‌های بی‌رویه آب از سفره‌های زیرزمینی کشورمان نبودیم. میزان برداشت آب در نقاط مختلف بستگی به میزان بارندگی ممکن است برداشت آب از سفره‌های زیرزمینی اگر با رعایت قوانین مرتبط و آن هم در مناطق کوهستانی که برف‌گیر و در فصل سرد سال غیر فعال هستند انجام شود، تا حدودی قابل قبول باشد اما برداشت آب از سفره‌های زیرزمینی در مناطق گرم و خشک چه پیامی دارد؟ احداث سازه‌های بزرگ آبی برای پرورش ماهی و یا ساخت بلوک‌های تفریحی متعدد توأم با کاشت درختان و گیاهانی با مصرف آب بالا چه معنایی دارد؟ فروش آب و کسب سود از آن هم موضوع جدیدی نیست به طوری که بسیاری از صاحبان استخرهای آب با قراردادهای کلان و سالیانه‌ای که با همسایگان انعقاد می‌کنند، درآمدهای میلیونی هنگفتی را به

شده است در شرایط کنونی شاهد خشک‌شدن سفره‌های زیرزمینی هستیم.

■ بیابانی‌شدن، چشم‌انداز نه‌چندان دور تهران

حامد کیافر عضو هیئت مدیره فدراسیون آتاق بازرگانی ایران با اشاره به اینکه تهران روزانه یک میلیمتر پایین می‌رود گفت: پایتخت ایران

رکورددار نشست زمین در دنیاست. وی با بیان اینکه خشکسالی و برداشت نامتعارف آب از چاه‌های غیر مجاز، علاوه بر خشک‌شدن دیگر چاه‌ها و مشکل در تأمین آب شرب باعث فرونشست زمین در دشت تهران شده‌است گفت: در سال‌های اخیر حل نشدن مشکل آبیاری در به اراضی پایتخت زد. عضو هیئت مدیره فدراسیون آب اتاق بازرگانی اضافه کرد: میلیون‌ها سال طول می‌کشد تا ذخیره‌های آب در سفره‌های زیرزمینی به محل خود برگردند و این روند باید طبیعی طی شود. وی افزود: ذخیر برف و رودخانه‌ها، بارندگی عواملی هستند که باعث نفوذ آب در سفره‌های زیر زمینی می‌شوند و در هیچ کجای دنیا از این آب استفاده نمی‌کنند و نباید اصلاً از این آب استفاده شود. کیافر با بیان اینکه مهمترین عامل بیابانی شدن یک منطقه روند برداشت آب از سفره‌های زیر زمینی است اضافه کرد: در آینده‌ای نه‌چندان دور تهران تخریب و به بیابان تبدیل می‌شود.

■ تفکر صحیح راهکار احیای آب‌های زیرزمینی

عباس قلی‌جهانی کارشناس منابع حوزه‌های آبی با اشاره به اینکه آب زیرزمینی یک منبع طبیعی کلیدی برای پشتیبانی توسعه اجتماعی و اقتصادی به شمار می‌آید گفت: از آب‌های زیرزمینی هنوز هم عمیقاً با فهم نادرست برداشت می‌شود و آن‌چنان که باید ارزش آن شناخته نشده‌است و متأسفانه مدیریت ضعیفی بر آن حاکم است و به قدر کافی حفاظت نمی‌شود. وی افزود: نگرانی‌ها درباره پایداری منابع آب زیرزمینی، تنزل کیفیت و تأثیرپذیری منفی اکوسیستم‌های وابسته به آب زیرزمینی، افزایش یافته‌است و هنوز هم ارزیابی کمی و کیفی وضعیت آب زیرزمینی، با توجه به توزیع گسترده آن، دشواری تجمیع داده‌ها و سرمایه‌گذاری ناکافی در پایش آسان نیست. قلی‌جهانی تصریح کرد: جدا از کلانشهرها که نیازهای شرب آنها بیشتر از آب‌های سطحی تأمین می‌شود، بسیاری از شهرها و بوئیه روستاهای کشور به آب‌های زیرزمینی وابسته هستند که نیاز آبی شرب را تأمین می‌کند. بنابراین، در تأمین آب شرب بسیار تعیین‌کننده و مهم است. از سویی دیگر در کلانشهرها، به دلیل افزایش جمعیت و نیازهای انسانی، مسأله آب شرب اهمیت بیشتری می‌یابد.

وی اضافه کرد: یک عامل اصلی در گسترش برداشت از آب‌های زیرزمینی در کشور، افزایش نیاز در اثر افزایش جمعیت بوده‌است. جمعیت کشور در سال ۱۳۴۰ حدود ۲۲ میلیون نفر بود و جمعیت کنونی ما ۸۰ میلیون نفر است. اگر فرض کنیم امنیت غذایی این ۸۰ میلیون در دستور کار نباشد و فقط بخواهیم آب شرب این جمعیت را تأمین کنیم، و نیز وجود وابستگی اساسی به این منبع در برخی از نقاط کشور برای تأمین نیازها، بنابراین به منابع زیرزمینی فشار آورده می‌شود. به‌طور کلی، بخشی از فشار وارد شده برای برداشت از منابع زیرزمینی غیرطبیعی نیست، ولی مسأله این است که آیا این فشار و برداشت از چاه‌ها و منابع زیرزمینی به درستی مدیریت شده‌است یا نه؟ به نظر بنده مشکل اصلی در همین جا است. بر طبق قانون، هر کسی که می‌خواهد چاه حفر کند، باید مجوز داشته باشد. صرف دادن مجوز، هر چند گام اول است اما کافی نیست، برای این که مجوز یا پروانه عملی شود باید اقداماتی صورت بگیرد، یعنی فقط با دادن پروانه و مجوز و بدون کنترل سیستماتیک اثری نخواهد داشت و عدم وجود نظارت باعث می‌شود پس از حفر چاه، منابع آب زیرزمینی بر اثر فشار برداشت صاحبان خصوصی چاه‌ها تخلیه شوند. نکته دوم، مشکل حکمرانی است. با توجه به قوانین موجود، مدیریت آب زیرزمینی در کشور کاملاً در دستگاه دولتی متمرکز شده‌است. قانون توزیع عادلانه آب در فصل چهارم به آب‌های زیرزمینی می‌پردازد. فصل ۴ حدود ۱۰ یا ۱۱ ماده قانونی درباره آب‌های زیرزمینی در نظر گرفته‌است. برابر این مواد، همه اختیارات در دست دولت است. حال این پرسش پیش می‌آید که دولت تا چه اندازه می‌تواند بر این ۵۰۰-۴۰۰ هزار حلقه چاه مجوزدار، نظارت دقیق داشته باشد؟ این که چقدر امکان کنترل این چاه وجود دارد جای بحث دارد. این کارشناس حوزه آب با اشاره به آمار و اطلاعاتی که برای مدیریت آب‌های زیرزمینی در کشور تولید می‌شود تصریح کرد: این موضوع، یکی از چالش‌های بزرگ مدیریت آب است. ما با گذشت ۵۰ سال از دخالت دولت، در مقوله جمع‌آوری آمار و اطلاعات آب‌های زیرزمینی مشکلات اساسی داریم. البته در دوره‌هایی بر روی این موضوع تمرکز شده‌است. به‌طور کلی در شناخت آب‌های زیرزمینی به چند پارامتر احتیاج داریم، از جمله شناخت ابعاد

نابودی تدریجی تولید و تولیدکننده واقعی

فعالیت آنها دسترسی به کشورهای همسایه بود را به تعطیلی کشانده است.

رئیس کمیسیون هیدرو کربنی اتحادیه اوپکس در

پایان گفت: بعد از گذشت شش سال از عمر دولت

تدبیر و امید آیا وقت به رسمیت شناختن این واحد

های پرتوان و تامین مواد اولیه با قیمت منصفانه و

مناسب و حداقل اختصاص حتی یک درصد از بازار

کشورهای همسایه به این واحدها فراتر سیده است. در

این خصوص وزارت صمت نیز تنهابه صدور پروانه بهره

برداری اکتانموده و حمایتی از این واحدها نمی کند.

وزارت نفت قیمت مواد اولیه واحدهای تولیدی داخلی را از طریق بورس تا ۳۵٪ و گاهی

بیشتر افزایش داده که حتی از قیمت محصول نهایی در جهان نیز بالاتر رفته و متجاوز از ۴۰۰ پترو پالایشگاه خصوصی واقعی به تعطیلی کشانده شده اند.

منصور عسگرزاده مدیرعامل شرکت پتروپل جم در

گفتگو با خبرنگار پایگاه اطلاع رسانی اوپکس افزود:

این افزایش قیمت ضمن آسیب رساندن جدی به

واحدهای فعال بخش خصوصی، حتی در صورت

بازگرداندن احتمالی قیمت هانیز تارونق مجدد تولید

زمانبر بوده و مرگ تدریجی تولید، عدم صادرات و ارزآوری

را رقم خواهد زد. در این راستا جلسات مشترکی با

زیرزمینی دست و پنجه نرم می کند به نظر می

رسد اگر همین روند در مصرف آب به خصوص از

سفره های زیرزمینی ادامه پیدا کند در آینده ای نه

چندان شاهد بیابانی شدن بسیاری از نقاط سرسبز

و حاصلخیز در کشور خواهیم بود به طوری که

این بیابانی شدن توام با نشست، شکاف و حتی

ترک خوردگی زمین همراه خواهد شد. به جرات می

توان به این نکته مهم بارز و حیاتی اشاره کرد که

شک شدن سفره های زیرزمینی در این منطقه

به منزله مرگ تدریجی زندگی است هر چند

نباید از بکارگیری روشهای نوین برای آبیاری

زمینهای کشاورزی غافل شویم اما در شرایط

کنونی کشاورزان و مسئولان مختلف باید به

این موضوع درخور توجه عنایت داشته باشند

که خشک شدن سفره های آب زیرزمینی در

کشور گسترش یابد زیرا افزایش بیابان در اثر

خشک شدن سفره های آب زیرزمینی است.

از طرف دیگر برای تزریق آبهای سطحی به

سفره های زیرزمینی ایران همچنان با مشکل

عدم انتقال تکنولوژی روبروست در حالی

که در این زمینه اروپایی ها و به خصوص

کشور آلمان از سرآمدان دنیا محسوب

می شوند.

دشت های کشور اشاره کرد و گفت: این طرح در

قالب ۱۵ پروژه تعریف شده و اصلی ترین هدف آن

این است که مصرف آب را محدود کند. تصادی

با بیان اینکه بر اساس برنامه های این طرح طی ۲

سال تمام حجم آب از دست رفته سفره های آب

زیرزمینی بر گردانده خواهد شد، گفت: گرچه این

هدف بلندپروازانه است، اما با توجه به باز بودن دست

مدیران و مسئولان می توان به اجرایی شدن اهداف

آن امیدوار بود. تصادی گفت: پرداختن کشاورزان

به کشت هندوانه به عنوان یک محصول آب بر سبب

شده تا میزان تولید هندوانه به اندازه ای برسد که در

حال حاضر در برخی از مناطق کشور با قیمت ۱۰۰

تومان از کشاورزان خریداری شود. وی با بیان اینکه

کشت زیاد هندوانه سبب شده تا هندوانه تولیدی

روی دست کشاورزان بماند، افزود: هندوانه یک

محصول با نیاز آبی بالا است و ارزش آب مصرفی

برای تولید ۱۰ کیلوگرم هندوانه حدود ۲ میلیون

تومان است که همین هندوانه در شرایط کنونی با

قیمت ۳ هزار تومان به فروش می رسد.

■ سخن آخر

بنابر این با توجه به اینکه در شرایط کنونی نقاط مختلف کشور با بحران خشک شدن سفره های

هندسی آبخوان که از طریق مطالعات ژئوفیزیک و

حفاری های اکتشافی تاسنگ کف صورت می گیرد تا

ابعاد فیزیکی آبخوان شناخته شود. وی با بیان اینکه

یکی از پارامترهای مهمی که از تلفیق درست اطلاعات

منابع آب زیرزمینی به دست می آید، میزان برداشت

مجاز است افزود: قلی جهانی افزود: احیای آب های

زیرزمینی منوط به این است که تفکر صحیح در

مدیریت آب وجود داشته باشد و در صدر آنها، مدیریت

آمار و اطلاعات، یعنی پیش نیازها است. پس از آن به

یک دوره گذار نیاز داریم. از بعد حکمرانی، رویکرد باید

به سمت حکمرانی محلی و تقویت مشارکت ذینفعان

و بهره برداران منابع آب زیرزمینی باشد.

■ آب های زیرزمینی قربانی کشت محصولات پر آب کشاورزی

همایون تصادی استاد دانشگاه در حوزه آب با

اشاره به اینکه مدیریت مصرف آب نیازمند همکاری

همه مردم و بهره برداران از آب است گفت: تغییر

نگرش ها، آموزش به شهروندان و برنامه ریزی برای

استفاده بهینه از آب از ارکان مهم مدیریت منابع آب

است. تصادی با تاکید بر اینکه در کنار برنامه های

کنترلی و حفاظتی باید احیاء منابع آب زیرزمینی

نیز در برنامه قرار بگیرد، به برنامه ریزی در راستای

اجرای طرح تعادل بخشی آب های زیرزمینی در



سال سخت بازار نفت

عبدالصمد رحمتی
کارشناس بازار نفت و انرژی



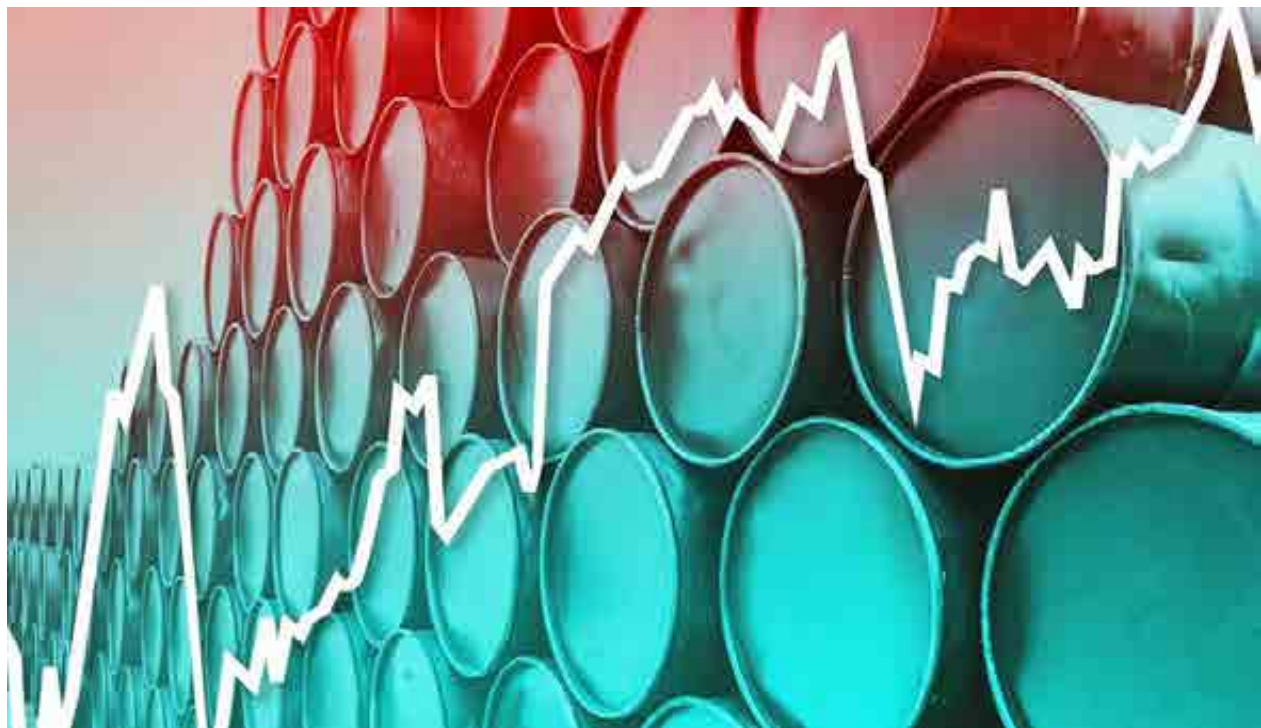
این موضوع موجب افزایش تقاضا برای گازوئیل خواهد شد لیکن این موضوع احتمالاً تنها بخش کوچکی از بازار نفت و فرآورده‌ها را با کمبود مواجه کند. باید توجه داشت که ریسک رکود اقتصادی و تشدید بیشتر جنگ تجاری بین دو کشور ایالات متحده و چین نگرانی‌های اساسی در کوتاه مدت بازار نفت هستند.

پیش از این نظر اکثریت کارشناسان حوزه نفت این بود که بعد از چند سال در نهایت با رشد کند عرضه و افزایش تقاضا قرار است بار دیگر قیمت‌های بالای نفت به بازار نفت برگردد لیکن برآوردهای اولیه در سال جاری نشان می‌دهد که بازار نه تنها با کمبود عرضه نفت و جهش قیمت‌ها مواجه نخواهد شد بلکه بازگشت مازاد عرضه به بازار نفت بسیار محتمل خواهد بود و

سمت تقاضا با ضعف‌های اساسی مواجه است. با تمام تفاسیر این سوال مهم مطرح است که اعضای اوپک پلاس تا چه مدتی توافق کاهش تولید را ادامه خواهند داد در حالی که حداقل تا الان به صورت موقتی موفق به بالابردن سطح قیمت نفت شده اند و چشم انداز کوتاه مدت تقاضای جهانی نفت با توجه به عدم قطعیت‌های اقتصاد جهانی و جنگ تجاری گسترده بین چین و ایالات متحده ضعیف است.

با ادامه جنگ تجاری اقتصاد کشور چین به عقب خواهد افتاد چرا که رشد اقتصادی کشور مذکور اخیراً ۶.۲ درصد رشد را نشان می‌دهد و ایالات متحده نیز نشانه‌هایی از کاهش رشد دارد. پس از آخرین اعلامیه آمریکا مبنی بر تعرفه ۱۰ درصدی بروی ۳۰۰ میلیارد دلار

سیگنال‌های اخیر بازار نفت و تحولات پیش رو در حال توسعه این تفکر است که کمر خمیده بازار نفت به این زودی زیر بار سیگنال‌های منفی که عمدتاً از تصمیمات ریاست جمهوری ایالات متحده نشأت می‌گیرد قد علم نخواهد کرد. از سوی دیگر پیش بینی‌های کوتاه مدت در بازار نفت با لحاظ قوانین جدید حمل و نقل مرتبط با سازمان بین‌المللی دریانوردی (IMO) در اوایل سال ۲۰۲۰ نیز زیر سوال می‌رود چرا که به یقین



2020

کالای چینی، جنگ تجاری بین ایالات متحده و چین دوباره از سر گرفته شد و در مقابل پاسخ چینی‌ها، متوقف نمودن واردات محصولات کشاورزی و اجازه کاهش ارزش ارز بود. بر این اساس ادامه وخیم تر شدن روابط تجاری ایالات متحده و چین می‌تواند رشد تقاضا را از ۲۰۰ هزار بشکه تا یک میلیون بشکه در روز در سال ۲۰۲۰ کاهش دهد.

پیش بینی تولید جهانی نفت در سال ۲۰۱۹ تا حد زیادی بدون تغییر ادامه خواهد یافت، لیکن براساس آمار شرکت‌های بین‌المللی مشاور انرژی، تولید در سال ۲۰۲۰ که شامل نفتخام، میعانات گازی و NGL است با افزایش ۰.۵ میلیون بشکه به ۹۷.۶ میلیون بشکه خواهد رسید که عمدتاً این تولید توسط کشورهای ایالات متحده، نروژ، برزیل و کانادا به وقوع خواهد پیوست.

اوپک و متحدانش از ابتدای امسال تولیدشان را یک میلیون و ۲۰۰ هزار بشکه در روز کاهش دادند و این گروه در نشست اخیرشان با تمدید این کاهش تولید به مدت ۹ ماه دیگر تا مارس سال ۲۰۲۰ موافقت نمودند. لیکن کشورهای بسیاری خارج از اعضای اوپک پلاس هستند

که با افزایش تولید خود مسیر بازار نفت را تغییر می‌دهند. حال پیش‌بینی رشد عرضه برای سال ۲۰۲۰ چنانچه اعضای اوپک پلاس کاهش تولید خود را در سال بعد ادامه ندهند یا بیشتر نکنند کاملاً متفاوت و استثنایی است و بازار با رشد بیشتری در سال مذکور مواجه خواهد شد که پیش‌بینی‌ها حاکی از رشد حدود ۶۰۰ هزار بشکه مازاد عرضه در بازار نفت است.

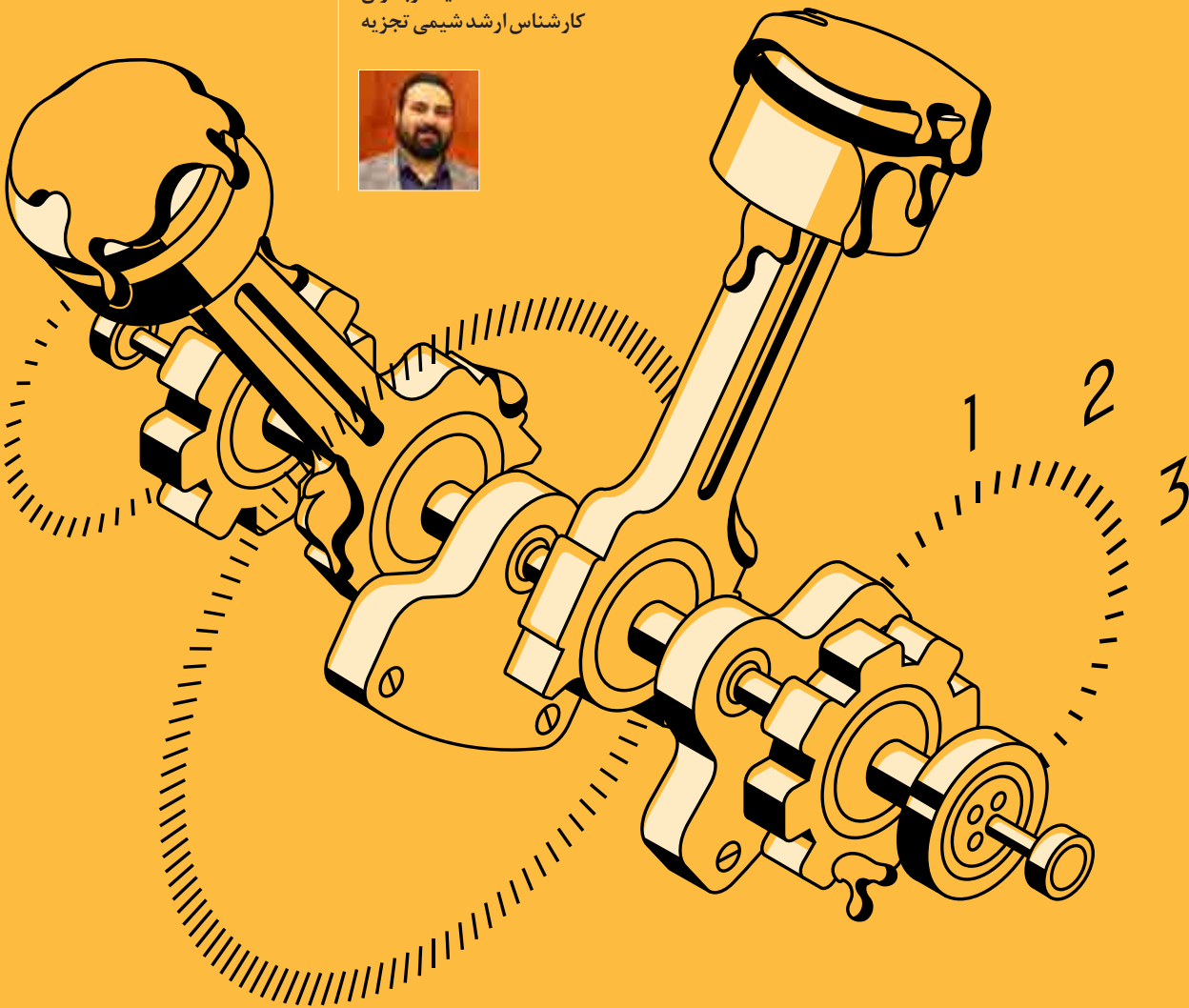
تولید در سال ۲۰۲۰ با افزایش ۰,۵ میلیون بشکه به ۹۷,۶ میلیون بشکه خواهد رسید که عمدتاً این تولید توسط کشورهای ایالات متحده، نروژ، برزیل و کانادا به وقوع خواهد پیوست

با توجه به پیش‌بینی مذکور و به دلیل رشد بیش از حد عرضه جهانی نفت، خطر کاهش بیشتر قیمت نفت در سال ۲۰۲۰ طبیعی خواهد بود و این در حالی است که بازار نفت هنوز تأثیر مثبت IMO ۲۰۲۰ را بروی تقاضای جهانی نفت که به ارمغان خواهد آورد درک نکرده است. با این حال چنانچه تأثیر IMO بروی تقاضای جهانی نفتخام کمتر از حد انتظار باشد مداخله اوپک مجدداً ممکن است در اوایل سه ماهه اول سال ۲۰۲۰ برای جلوگیری از عدم تعادل بازار نفت ضروری باشد.

با در نظر گرفتن تمامی جوانب بازار نفت به نظر می‌رسد رشد تقاضای جهانی در نیمه دوم سال ۲۰۱۹ بهبود خواهد یافت و این در صورتی است که از سویی تعرفه جدید تجاری بین دو کشور آمریکا و چین در آینده نزدیک اعلام نشود و از سوی دیگر به دلیل تولید، صادرات و شاخص‌های تجاری ضعیف در سایر نقاط جهان می‌توانند موجب بهبود رشد تقاضا شوند. وضعیت بازار نفت در حال حاضر به گونه‌ای است که اضافه شدن یک تولید برنامه ریزی نشده به راحتی می‌تواند در کوتاه مدت چشم انداز بازار را دگرگون سازد.

موقعیت و جایگاه روغن موتور در ایران

حمید دژبادران
کارشناس ارشد شیمی تجزیه



روانکاری به عنوان علم تسهیل حرکت نسبی سطوح در تماس با یکدیگر تعریف شده است، روانکار به عنوان کاهنده اصطکاک بین دو سطح مابین آنها قرار می گیرد، در واقع روغن موتور برای خودرو را می توان به عنوان خون در بدن انسان تشبیه کرد یعنی انتقال مواد مورد نیاز سلولها در بدن که می توان با

روانکاری قطعات و اجزای موتور اتومبیل به واسطه استفاده از یک روغن موتور مناسب مقایسه نمود همچنین باعث خنک نگه داشتن بخش های داخلی موتور خودرو و جلوگیری از سایش و خوردگی و آسیب قطعات داخلی می گردد. محتمل است آغاز فعالیت برای تولید روغن موتور

در ایران به اقدام مشترک ایران و انگلستان در آبادان برگردد، پالایشگاهی که پس از گذشت بیش از ۵ دهه از تاسیس آن هنوز پاسخگوی تامین بخش زیادی از روغن پایه مصرفی کشور می باشد. از منظر موقعیت و جایگاه روغن موتور در ایران پر واضح است که چهار شرکت اصلی و البته

وابسته به دولت که در دهه گذشته و در راستای خصوصی سازی از بدنه شرکت ملی نفت جدا شده اند نقش حداکثری را ایفا می نمایند، به صورتی که حدود ۸۵ درصد از مصرف داخل کشور را این چهار شرکت تامین کرده و تنها رقابت مابین شرکت های خصوصی دیگر بر سر ۱۵ درصد از بازار ایران می باشد. بنابراین اصلاح در شالوده شرکت های اصلی می تواند صنعت روغن موتور ایران را دچار دگرگونی مثبت نماید که در انتهای مبحث در قالب پیشنهاد و راهکارها بدان اشاره خواهد شد. روغن های موتور موجود در بازار ایران را می توان به ۵ دسته تقسیم نمود:

■ روغن های حاصل از پالایش مجدد recycle

این نوع روغن از تصفیه و بازیافت روغن های کار کرده حاصل می شود و با توجه به استفاده از اسید سولفوریک غلیظ در پروسه پالایش آن به دلیل بالا بودن عدد اسیدی TAN و البته کم بودن شاخص گرانروی VI Index جهت تولید روغن های موتور بخصوص سطح بالاتر توصیه نمی شود.

■ روغن های مینرال Mineral

روغن های مینرال که از برش روغنی نفت خام تهیه می گردد اولین روغن موتور تولید شده در دنیا می باشد که در ساختار شیمیایی آن هیچگونه اصلاح و بهینه سازی صورت نگرفته است و به دلیل ساده بودن آن بازه زمانی مابین دو تعویض کوتاه می باشد.

■ روغن گیاهی Herbal oil

روغن گیاهی روغنی است که پایه تولید آن نفت خام نمی باشد و به دلیل دشواری تولید آن در وجه صنعتی و عدم تبدیل آن به کالای تجاری در ایران مورد اقبال قرار نگرفته است. شایان ذکر است ایراد تخصصی وارد شده به این دسته روغن ها، عدم پوشش دهی کامل سطح موتور و نقصان در روانکاری در کیلومترهای بالای ۳۰۰۰ می باشد.

روغن های نیمه سینتتیک Semi synthetic این نوع از روغن موتور در واقع ساختار اصلاح شده روغن های پایه معدنی می باشد و برای تولیدات خودروسازان ایران بیشترین کاربرد را دارد. در

واقع این دسته روغن های موتور را می توان به پلی تشبیه کرد میان گذشته و آینده خودرو در جهان، بدین صورت که بسیاری از مشکلات روغن های کلاسیک را برطرف نموده است اما با روغن های موتور بروز مصرفی در دنیا فاصله دارد.

■ روغن های تمام سینتتیک Full synthetic

روغن موتورهایی که براساس آخرین فناوری و تقویت ساختار شیمیایی دنیا تولید می شوند و مورد تایید بهترین خودروسازان جهان هستند. این نوع محصول اولین روغن بکار رفته در موتور های هواپیماهای جت بوده است. زمان مابین تعویض در این نوع از روغن موتور از همه دسته های دیگر طولانی تر است، از مزایای دیگر این روغن موتور می توان به غیر سمی بودن، مقاومت بالا در مقابل اکسیداسیون، تبخیر پایین و بالا بودن دمای احتراق اشاره کرد.

اما مهمترین مزیت این نوع روغن موتور ها را می توان در عکس العمل سریع در مقابل تغییرات دما ذکر کرد که این مهم برگرفته از بالا بودن شاخص گرانروی در روغن های سینتتیک می باشد، شاید تنها ایراد روغن های تمام سینتتیک را می توان قیمت بالای آنها و عدم انطباق با موتورهای قدیمی بیان کرد. با توجه به مطالب ذکر شده باید بدانیم که تمایل بازار مصرف روغن موتور ایران بر روی روغن های دسته چهارم یعنی روغن های موتور نیمه سینتتیک می باشد.

■ عمده ترین چالش روغن موتور در ایران

اگرچه موانع و مشکلاتی در امر تولید روغن موتور در ایران وجود دارد، اما عمده ترین چالش روغن موتور در ایران بدین شرح است، همانگونه که پیشتر اشاره شد حدود ۸۵ درصد از مصرف داخل کشور را شرکت های بزرگ نیمه دولتی تامین می نمایند، شرکت هایی که قدمت تاسیستان به بیش از پنج دهه می رسد و عمده امکانات، ابزار تولید و حمایت های سخت افزاری و نرم افزاری دولتی را در اختیار دارند. وقتی نگاهی به سابقه و قدمت این شرکت ها می نماییم به یک نکته تامل برانگیز برخورد خواهیم خورد، در میان خودروسازان

برتر دنیا هیچ نامی از برندهای ایرانی که از برترین تولید کنندگان و صادر کنندگان خاورمیانه هستند مشاهده نمی شود، حال آنکه هر ساله شاهد افزایش صادرات روغن پایه توسط این شرکت ها به خصوص به کشورهای حوزه خلیج فارس هستیم. بر طبق آمار گمرک ایران صادرات عمده روغن در سال گذشته مربوط به روغن های پایه شرکتی بوده است. بر اساس آمار سال گذشته در حدود ۸۴.۳ درصد از مجموع خودروهای در حال تردد کشور مربوط به خودروسازان داخلی و تنها ۱۵.۷ درصد از خودروها وارداتی می باشند که این آمار نشان می دهد در شرایطی که خودروسازان داخلی بیش از ۸۰ درصد بازار را در اختیار دارند و همانگونه که بیان شد ۴ شرکت بزرگ نیز در حدود ۸۵ درصد بازار روغن ایران را در اختیار خود گرفته اند هیچ همکاری متقابلی میان آنها به چشم نمی خورد، اینکه خودروسازان ایرانی توصیه ای جهت استفاده از برندهای ایرانی نمی کنند نکته ی قابل تاملی به نظر می آید و مورد مهم دیگر رقابت بیش از صد شرکت خصوصی برای سهم ۱۵ درصدی بازار روغن موتور ایران می باشد که متأسفانه آنان نیز از شرایط حمایتی لازم توسط ارگان های مربوطه برخوردار نمی باشند. با این وصف منطقی به نظر می رسد که شرکت های خصوصی با توجه به آمارهای بیان شده تمرکز خود را بیشتر بر روی خودروهای داخلی قرار دهند. محصول روغن موتور به عنوان یک کالای استراتژیک تاثیر بسزایی در استمرار و پویایی ناوگان حمل و نقل بار و مسافر درون و برون شهری دارد و با توجه به ظرفیت موجود در کشور برای اصلاح الگوی مصرف و همچنین به منظور توسعه صادرات محصولات نهایی روغن موتور به جای روغن های پایه به دلیل ارزش افزوده بالاتر و حجم بالای برگشت ارز به داخل کشور ضرورت توجه و طرح های توسعه و استفاده از روش های نوین برای تولید انواع روانکار خودرویی در سطح نیمه سینتتیک و تمام سینتتیک وجود دارد تا از این طریق زمینه رشد و تثبیت موقعیت تجاری منطقه ای و جهانی را شاهد باشیم.



بر اساس گزارش اوپک

چه افقی پیش روی بازار فرآورده‌های نفتی است؟

پایگاه اطلاع رسانی اوپکس

ریش سفیدهای بازار، پیش از آنکه ۲۰۱۹ آغاز بشود خوب می‌دانستند این سال سال «نوسان قیمت» در نفت است. فاتح بیرویل رئیس آژانس بین‌المللی انرژی در نشست داووس این را اعلام کرده بود. در واقعیت هم همین رخ داد و از ژانویه تا حالا نفت در سطوح ۵۵ تا بالای ۷۰ دلار نوسانات شدیدی تجربه کرده، یک روز ۵ درصد بالا رفته و روز دیگر ۳ درصد افت کرده است. اما بازار فرآورده‌های نفتی اکنون چطور است؟ اوپک در تازه‌ترین گزارش

خود که جمعه ۱۶ آگوست منتشر شد، تحلیلی خواندنی از آنچه که در نیمه نخست ۲۰۱۹ در بازار نفت و جالب‌تر از آن فرآورده و در راسش «بنزین» رخ داده منتشر کرده است. کارشناسان سازمان کشورهای صادرکننده نفت خام پیش‌بینی کرده‌اند که سایه‌ی مازاد عرضه بر بازار فرآورده‌های نفتی و بنزین سایه افکنده است. تحلیل اوپک همچنین اثر ضرب‌الاجل IMO برای الزام به استفاده از سوخت کم‌سولفور را نیز بر بازار این سوخت‌ها در بر دارد.

بهای نفت خام در چهار ماهه‌ی نخست ۲۰۱۹ بهبود پیدا کرد و از پایین‌ترین سطوح رشد کرد. سازمان کشورهای صادرکننده نفت خام این رشد را حاصل احساسات مثبت حاکم بر بازار و چشم‌اندازی باثبات‌تر برای نفت خام توصیف می‌کند. بین ژانویه تا می ۲۰۱۹ بهای نفت خام برنت ۱۰۰۶ دلار در هر بشکه و بهای نفت خام دبیو تی آی ۹۰۳۱ دلار در هر بشکه رشد کرد و به ترتیب به متوسط ۷۰۳۰ دلار در هر بشکه و ۶۰۸۷ دلار در هر بشکه رسید.

اما چرخ ماشینی که داشت قیمت نفت خام را جلو می‌برد، ناگهان اواخر ماه می پنجر شد. اوپک افت قیمتی که در ماه ژوئن رخ داد را حاصل احساسات منفی حاکم بر بازار می‌داند نگرانی درباره ابهام در چشم‌انداز اقتصادی نیز هیزمی پای این آتش شده است. این سازمان در تازه‌ترین گزارشش می‌نویسد که انتشار آمار درباره افزایش ۴۰ میلیون بشکه‌ای ذخایر تجاری نفت خام OECD در ماه آوریل و می نیز به نگرانی‌ها درباره بالانس بازار دامن زده است. از لحاظ ساختار بازار، نفت خام برنت در اوایل مارچ به وضعیت بک‌واردیشن وارد شد و قیمت‌های روز از قیمت‌های پیش‌فروش بیشتر بود اما در جولای فاصله‌ی بین این قیمت‌ها باریک‌تر شد. در همین حالت از لحاظ ساختار بازار، از ابتدای سال تا حالا نفت خام WTI در وضعیت کنتانگو بوده و قیمت‌های آتی بالاتر از قیمت‌های روز بوده است. اوپک این رابه خاطر روند رو به رشد تولید نفت خام امریکا و قرار گرفتن سطح ذخایر نفت خام امریکا بالاتر از متوسط پنج ساله می‌داند. به دنبال یک بهبود نسبی در ماه جولای در روزهای نخست آگوست روند کاهشی قیمت نفت خام باز هم شروع شد، این به دنبال بالا گرفتن آتش دعوا بین امریکا و چین مشاهده شده است. سطحی که اوپک می‌نویسد از ابتدای سال تا حالا دیده نشده بود. فرآورده‌های نفتی هم در سال ۲۰۱۸ سال را در سطوحی پایین به پایان بردند، این از یک رکود زمستانی مصرف بنزین در زمستان و مازاد عرضه قابل توجه در بازار آسیا ناشی شد. در فصل اول ۲۰۱۹ قیمت فرآورده‌های نفتی تا اندازهای به خاطر بهبود فاندامنرال‌های بازار، به تدریج ترقی پیدا کرد. از مدار خارج شدن‌های از پیش برنامه‌ریزی نشده در پالایشگاه‌های امریکا باعث شد که وضعیت مازاد عرضه بنزین اندکی التیام پیدا کند و ذخایر در فاصله ژانویه تا آوریل ۲۰۱۹ معادل ۳۰ میلیون بشکه افت را تجربه کردند. فضای مثبت احساسی ناشی شده از این اتفاق، قیمت بنزین را در ساحل خلیج امریکا ۳۰ دلار در هر بشکه بالا برد. اوپک می‌نویسد که این اتفاق نان کسانی که دنبال فرصت‌های آربیتاژ بین اروپا و امریکا بودند را در روغن برد. همچنین شکاف میان قیمت معاملاتی بنزین با نفت خام تقریباً در

**فضای غالب حاکم بر بازار
فرآورده‌های نفتی در وضع فعلی،
فضایی است که در آن نمی‌توان
چندان امیدی به رشد قیمت‌ها
داشت. اوپک این وضعیت را از مازاد
عرضه به ویژه در آسیا ناشی می‌داند**

در اروپا و امریکا روند قیمت‌ها را معکوس کرد و حتی ظرفیت‌های خاموش قابل توجه در آسیا هم نتوانست کاری از پیش ببرد، افتتاح دو پالایشگاه در چین که روی هم رفته روزانه ۸۰۰ هزار بشکه توان پالایشی دارند به نگرانی‌ها از وجود مازاد عرضه دامن زده و چمن فضای کاهشی قیمت‌ها را به گل خود آراسته است. برای آنچه که در پیش است، تقاضای جهانی سوخت در بخش حمل و نقل سالم و سرحال به نظر می‌رسد و مهم‌ترین حامی‌ای که نفت خام در نیمه‌ی دوم سال ۲۰۱۹ دارد خواهد بود. اوپک برآورد کرده است که مصرف سوخت برای تردد جاده‌ای و تقاضا برای سوخت هواپیما در سطوح مناسبی که اکنون قرار دارند باقی بمانند با توجه به در پیش بودن ددلاین IMO برای تغییر سوخت کشتی‌ها به سوخت کم‌سولفور پیش‌بینی می‌شود که با توجه به روند فزاینده‌ی تنظیم پالایشگاه‌های روی پروسه‌های دی‌سولفور کردن سوخت، با مازاد عرضه سوخت با سولفور بالا روبرو باشیم. هر چند اوپک پیش‌بینی می‌کند که کاهش عرضه‌های فصلی در کوارتر سوم سال ۲۰۱۹ اندکی وضعیت را تعدیل کند. اما در نهایت کارشناسان سازمان کشورهای صادرکننده نفت خام بر این باور هستند که فضای غالب حاکم بر بازار فرآورده‌های نفتی در وضع فعلی، فضایی است که در آن نمی‌توان چندان امیدی به رشد قیمت‌ها داشت. اوپک این وضعیت را از مازاد عرضه به ویژه در آسیا ناشی می‌داند.

اکثر هاب‌های مبادلاتی بالارفت. ولی در فصل دوم سال جاری میلادی، برگشتن پالایشگاه‌ها به مدار بعد از دوره تعمیر و نگهداری در کنار رشد تولید





Will Shale Rise From The Dead?

A flurry of coverage about the gloom and outright calamity in the shale oil business appeared last week. Low prices continue to dog the industry. But so does lack of investor interest in financing loss-making operations for yet another season. Plunging stock prices portend more bankruptcies if circumstances don't change.

I received considerable pushback last January when I asked whether U.S. shale oil had entered a death spiral. The almost constant refrain of the cheerleaders for the shale oil industry has been that increasing production demonstrates there is something wrong with my analysis and that of others who have been skeptical of the industry's claims. We skeptics have certainly been wrong about how long the boom could go on. We could not fathom why investors kept funneling capital into businesses that were consistently consuming it with no hope of ever providing a long-term return.

I can remember when Alan Greenspan, the former U.S. Federal Reserve Bank chair, opined in December 1996 about "irrational exuberance" in the U.S. stock market. His speech turned out to be only an inflection point for the technology sector boom. The tech-heavy NASDAQ stock exchange rose 288 percent between the day Greenspan spoke and the index's peak in March 2000.

In the subsequent bust the bankruptcy courts were littered with companies that had never made dime.

So far this summer season we have heard two unthinkable utterances come from shale oil industry executives. The first linked above was that the industry has destroyed 80 percent of the capital entrusted to it since 2008. This came from a CEO no longer in the industry. The second, however, came from one of the largest players in the Permian Basin, the hotbed of shale oil activity. Pioneer Natural Resources CEO Scott Sheffield said that the industry is running out of so-called Tier-1 acreage. That's oil-speak for "sweet spots." Those are the circumscribed areas in shale deposits within which extraction costs are low enough to justify drilling.

Outside the sweet spots there is oil, but it is much more costly to extract. The industry at one time likened shale oil production to a manufacturing operation, claiming the one could drill practically anywhere in a shale deposit and get oil out profitably. No one is making such claims credibly anymore.

Now, just two years ago the same Scott Sheffield mentioned above compared the Permian Basin to Saudi Arabia. To be fair to Mr. Sheffield, his job is to attract investors so he can drill more wells. So, I fault mostly the investors for not looking carefully at the economics of shale oil which have been free cash flow negative for the industry as a whole for almost a decade.

Some have called shale oil a Ponzi scheme. In a Ponzi scheme the books of the Ponzi operator are kept hidden from the investors so as to make sure they don't catch on that money from new investors is being used to pay exorbitant returns to old ones. In the case of shale oil, the financials were published quarterly by the publicly traded companies for all to see. And, the wealth extracted by company managements could be calculated practically to the penny.

So, why didn't investors understand what they were looking at? One possible explanation comes from an oil company executive who explained to me way back in 2009 that oil and gas companies often promote themselves as so-called "asset plays" to investors. They drill a lot of very marginal prospects to get reserves on their books and then tout the growth in their reserves. But much of those reserves will never be exploited at a profit. They are essentially a mirage.

Resource investing is tricky and most investors, even sophisticated ones, can be fooled by the hype. It's very difficult to know whether something a company calls a reserve is actually a reserve—even more so since 2008 when the Securities and Exchange Commission allowed companies to use "proprietary methods" to determine reserves that are not subject to disclosure.

It's true that the amount of oil in any one formation can be huge. But that is of no practical consequence if you can't get

the oil out at a profit and do that consistently.

To illustrate, there is enough gold dissolved in the world's oceans to make all those who are reading this piece millionaires. But the gold remains far too costly to extract. It seems now that investors are finally realizing that the promise of most of these "asset plays" is never going to be realized. Even a cheerleading trade publication last week ran a piece entitled "Is the US Shale Boom Winding Down?"

We skeptics said shale oil would not work on the so-called "manufacturing model" asserted by industry. It turned out we skeptics were right. The industry actually focused on "sweet spots" that allowed lower-cost extraction.

We skeptics said that a large portion of the sweet spots would probably be exploited within a decade or so depending on the pace of drilling and the price oil. Now one of the industry's most prominent CEOs is lamenting in public about the paucity of sweet spots remaining.

We skeptics said that investors would at some point realize that shale oil was a long-term money loser. A former industry CEO did the math and calculated the damage as minus 80 percent for investors in the industry as a whole since 2008. Lately, investors seem to be reacting to facts rather than the hype.

Will shale oil rise again from the dead as it did after the 2014-2016 price decline? That will happen only if two things occur: 1) The oil price rises significantly and 2) investors have a serious bout of amnesia.

World's largest tanker starts 12,400-mile journey to meet IMO regulations

LONDON (Bloomberg) - The world's biggest oil tanker has begun a 12,400-mile voyage to a fuel-storage zone in Asia, the latest movement of a vessel that's intrigued the shipping market and fuel traders for months. More than 1,200 feet long, 16 years old, and able to hold roughly a day of France's and Britain's combined oil consumption, Oceania will arrive at Sungai Linggi in Malaysia at the end of September, according to recent signals from the vessel. Its depth in the water and previous movements indicate the so-called ultra-large crude carrier, owned by Antwerp-based Euronav NV, has cargo on board.

■ Euronav Oceania

Oceania, currently sailing past West Africa, has been accumulating cargoes in the Mediterranean Sea since about March. Euronav's original plan was to use a supertanker to store fuel to help its fleet meet rules known as IMO 2020, which will force merchant ships to cut sulfur emissions. The company has declined to comment further on the matter multiple times. The vessel is Oceania, according to tanker-tracking data from Vortexa. When the ship arrives in East Asia, it will join an armada of carriers also storing products that will meet the regulations.

"This is unusual and certainly an interesting way of dealing with the IMO 2020 story," said Eirik Haavaldsen, a shipping analyst at Pareto Securities AS in Oslo. "It is not without risk. But it's interesting, and it's also a bit more sophisticated than the rest of the shipping companies."

■ IMO 2020 Strategy

It's hard to gauge Euronav's exposure to price fluctuations since the company may have locked in future prices for the fuel, Haavaldsen said. The tanker owner said during an earnings call last week that it has borrowed an additional \$100 million in relation to its

IMO 2020 fueling strategy, adding that there would be a further briefing on Sept. 5.

Starting in January, the vast majority of ships will have to consume fuel containing less sulfur under the rules mandated by the International Maritime Organization in London.

compliant fuels will probably cost significantly more than the type that ships mostly use today, prompting some owners to invest billions of dollars in equipment allowing them to keep burning the current product. A majority though -- including Euronav -- have opted to switch to low-sulfur fuels.

The new rules will require vessels to limit sulfur content to 0.5%, down from 3.5% in most parts of the world today. The pollutant is blamed for causing acid rain and contributing to human health conditions such

as asthma and even lung cancer.

■ Fuel Storage

By storing compliant fuel on its giant ship, Euronav could be able to ensure its own requirements are covered when the new rules kick in. Alongside its sister ship, the Europe -- currently off the coast of Malaysia -- Oceania has a bigger cargo capacity than any other vessel in the world, IHS Maritime data compiled by Bloomberg show.

Some of the world's top trading houses earlier this year began to gather a fleet of tankers in southeast Asia to receive, store and resell millions of barrels of products such as low-sulfur fuel oil, diesel and light-cycle oil in what would effectively be a mini supply-and-distribution hub out at sea. More conventional sea-storage trades normally happen

when oil markets are weak, driving down immediate prices below future ones. When that price gap grows so wide that it exceeds the cost of hiring a tanker, traders can park cargoes at sea and sell them later at fixed profit.

It's harder to say how easily Euronav would be able to lock in any profit on Oceania because the exact specification of fuel on board remains unclear. Not everything on Oceania is an oil product, either. The most recent cargo loaded onto the ship was low-sulfur crude from a field in the North Sea. It's unclear how that fits in with the fuel the vessel previously loaded.

"With this IMO stuff everyone is going into uncharted territory, and I mean everyone," said Steve Sawyer, director of refining at Facts Global Energy.



Iran Looks To Reduce Dependence On Oil To Zero



Iran will restructure its budget in a way that should reduce the country's dependence on oil revenues to zero, a senior government official told Mehr news agency. "Given the difficult times of sanctions, we will be losing a considerable amount of budget resources; therefore, it is necessary to make sure that the reforms in the budget structure for the next year will be able to cut down direct dependency on oil revenues to zero," Mohammad-Bagher Nobakht, the head of Iran's Plan and Budget Organization, said. The official also admitted the government would need to restructure its budget to reduce oil's weight in it even without sanctions. The head of the energy commission at Iran's Chamber of Commerce commented, as

quoted by the Financial Tribune that "It is regrettable that the country has continued to repeat the same mistake for the last seven decades. Instead of squandering oil revenues on current expenditure, it should be invested in infrastructures." In the latest budget approved by the Iranian government last December, revenues from oil exports were calculated at US\$21 billion. This would constitute a third of the budget for the 2019/2020 financial year that started this March. A third is not an overwhelming portion of the budget that relies on a single commodity. However, the US\$21-billion figure was possibly too optimistic. The figure assumed an average price for Iranian oil of between US\$50-54 a barrel. That's cautious enough but it also assumed

average daily exports of 1-1.5 million barrels. After the removal of sanction waivers for Iran's largest oil buyers, most sources agree that Iran is exporting a lot less than that. Estimates of Iranian exports vary, with Reuters pegging the July average at as little as 100,000 bpd, based on information from an unnamed industry source and tanker data. According to one energy analyst who Reuters also quoted at the end of July, Iran had capacity to only export 225,000-350,000 bpd during last month. TankerTrackers.com, however, has calculated Iran's exports of crude oil and condensates for July at 700,000 bpd, co-founder Samir Madani told Oilprice, noting the figure was the result of two audits. Madani also said the lowest export level was recorded in May, at some 500,000 bpd.

The Two Forces In Oil Markets That Keep Money Managers Awake At Night

Oil prices have struggled for direction over the past week, torn between the two key fundamental forces—weakening global oil demand growth and uncertainties over supply.

So have hedge funds and other money managers whose speculative positioning in the oil market has seen little overall change in the net position since June, despite weekly fluctuations in buying or selling in the six-month important petroleum futures contracts.

Hedge funds continue to diverge over where oil prices are going next, as concerns about faltering demand are countering the hopes of the bulls that Saudi Arabia would really 'do whatever it takes' to end the glut and stop the recent price slides, which were driven by fears that the U.S.-China trade war will take a toll on the global economy and consequently, on global oil demand growth.

In the week ended August 6, portfolio managers cut their net long position—the difference between bullish and bearish bets—in the six petroleum contracts by the equivalent of 25 million barrels, according to exchange data compiled by Reuters market analyst John Kemp.

This selling of 25 million in the week to August 6 didn't impact the overall speculative positioning since the middle of June, because it basically reversed the prior week's buying of 20 million barrels.

In the last week of July, hedge funds and other money managers boosted their net long position by the equivalent of 20 million barrels, according to exchange data compiled by Kemp. Bets on

rising prices rose slightly in the week to July 31, but bets that prices will drop also increased, as fears of weakening economies and oil demand growth countered concerns about supply disruptions in the Middle East and outages elsewhere. In the following week to August 6, hedge funds cut their net long position in Brent Crude by 13 million barrels, but they boosted the net long position in WTI Crude by 9 million barrels in the week which saw on August 1 oil prices tumbling in their worst one-day drop in years after U.S. President Donald Trump threatened 10-percent tariffs on all remaining Chinese goods imported into the United States. The renewed trade war lead to an oil market meltdown in the first days of August, with WTI Crude plunging by nearly 8 percent in its biggest one-day drop in four and a half years.

Yet, in that week, hedge funds increased their net long position in WTI Crude by 5.4 percent, with longs up 3.5 percent and shorts down 0.5 percent, according to data from the U.S. Commodity Futures Trading Commission cited by Bloomberg. The increase in longs followed two weeks of short-selling in WTI right before President Trump abruptly ended the tentative trade war truce with the announcement of more tariffs coming. After August 6, up to which the latest exchange data is available, oil prices recovered somewhat amid reports that Saudi Arabia had approached other members of OPEC to discuss possible steps they can take to stop the price slide. The Saudis were also quick to assure the market last

Thursday that despite what they see healthy demand in all regions, they would keep exports below the 7-million-bpd mark and will do so at least through September. While the market speculates what, if any, could be OPEC's next moves, outlooks for global oil demand growth are getting gloomier.

Last week, the EIA lowered its global oil demand growth outlook for 2019 to 1 million bpd.

The International Energy Agency (IEA) also revised its demand growth estimates for 2019 down by 100,000 bpd to 1.1 million bpd, after seeing that between January and May demand growth was just 520,000 bpd, the lowest increase for the period since 2008. "Clearly, the current weakness in the market reflects concerns over demand growth for the remainder of this year, as well as 2020, particularly given the current macro environment, and a ratcheting up in the trade war," ING's Head of Commodities Strategy, Warren Patterson, said last week, expecting 2020 to be even more bearish in terms of global oversupply, while "the longer the trade war drags on, the more downside risk there is" around demand growth outlooks. Goldman Sachs, for example, no longer sees the U.S. and China reaching a trade deal before the 2020 presidential election in the United States, and says that concerns about a recession due to the trade spat have grown.

Going forward, hedge funds will look at trade war developments for clues about oil demand, and at Saudi Arabia, OPEC, and the tension in the Middle East for possible bullish factors on the supply side.



EIA: Australia is on track to become world's largest LNG exporter

WASHINGTON - Australia is on track to surpass Qatar as the world's largest LNG exporter, according to Australia's Department of Industry, Innovation, and Science (DIIS). Australia already surpasses Qatar in LNG export capacity and exported more LNG than Qatar in November 2018 and April 2019. Within the next year, as Australia's newly commissioned

projects ramp up and operate at full capacity, EIA expects Australia to consistently export more LNG than Qatar. Australia's LNG export capacity increased from 2.6 Bcfd in 2011 to more than 11.4 Bcfd in 2019. Australia's DIIS forecasts that Australian LNG exports will grow to 10.8 Bcfd by 2020–21 once the recently commissioned Wheatstone,

Ichthys, and Prelude floating LNG (FLNG) projects ramp up to full production. Prelude FLNG, a barge located offshore in northwestern Australia, was the last of the eight new LNG export projects that came online in Australia in 2012 through 2018 as part of a major LNG capacity buildout.

Starting in 2012, five LNG export projects were developed in northwestern Australia: onshore projects Pluto, Gorgon, Wheatstone, and Ichthys, and the offshore Prelude FLNG. The total LNG export capacity in northwestern Australia is now 8.1 Bcfd. In eastern Australia, three LNG export projects were completed in 2015 and 2016 on Curtis Island in Queensland—Queensland Curtis, Gladstone,

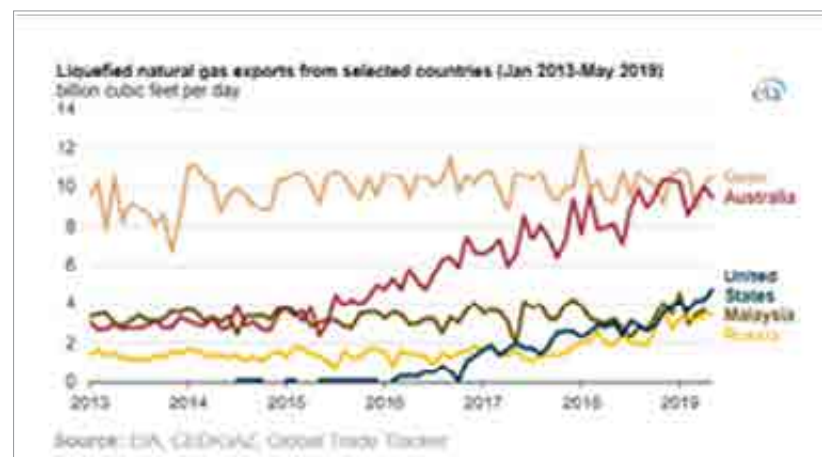
and Australia Pacific—with a combined nameplate capacity of 3.4 Bcfd. All three projects in eastern Australia use natural gas from coalbed methane as a feedstock to produce LNG. Most of Australia's LNG is exported under long-term contracts to three countries: Japan, China, and South Korea. An increasing share of Australia's LNG exports in recent years has been sent to China to serve its growing natural gas demand. The remaining volumes were almost entirely exported to other countries in Asia, with occasional small volumes

exported to destinations outside of Asia.

For several years, Australia's natural gas markets in eastern states have been experiencing natural gas shortages and increasing prices because coal-bed methane production at some LNG export facilities in Queensland has not been meeting LNG export commitments. During these shortfalls, project developers have been supplementing their own production with natural gas purchased from the domestic market. The Australian government implemented

several initiatives to address domestic natural gas production shortages in eastern states.

Several private companies proposed to develop LNG import terminals in southeastern Australia. Of the five proposed LNG import projects, Port Kembla LNG (proposed import capacity of 0.3 Bcfd) is in the most advanced stage, having secured the necessary siting permits and an offtake contract with Australian customers. If built, the Port Kembla project will use the floating storage and regasification unit (FSRU) Höegh Galleon starting in January 2021.





Aramco remains world's most profitable company even as oil falls

DUBAI (Bloomberg) - Saudi Aramco showed Monday it's still the world's most profitable company -- and paid out almost all its net income in dividends -- despite the dwindling price of oil. Profit slid 12% to \$46.9 billion in the first six months of 2019, the state-owned energy giant said in its first-ever half-year earnings report. That easily outstripped corporate titans such as Apple Inc., Amazon.com Inc. and other big oil producers, many of which suffered larger declines in profit as output and crude prices fell.

"We have some of the largest and most productive reservoirs on Earth," Khalid Al-Dabbagh, senior vice

president for finance, strategy and development, said in an interview. The company's "unrivaled financial results" amid lower oil prices are "a testament to our resilience."

Aramco paid out \$46.4 billion in dividends in the first half. That included a \$20 billion special payout to its owner -- the Saudi government -- which compares with a \$6 billion payout last year. That's of particular interest to potential investors ahead of an initial public offering planned for 2020 or 2021, though it may not be maintained, according to money manager T. Rowe Price Group Inc.

"We still don't really have clarity on the dividend policy," Willem

Visser, a credit strategist at T. Rowe Price, said after Aramco held its first-ever earnings call. Looking ahead, "it will probably be in line with other oil companies at about 50% of net income."

Aramco, officially known as Saudi Arabian Oil Co., published annual financial statements for the first time in April, ahead of a \$12 billion bond sale. It's now preparing for what could be a record IPO, putting the Damman-based company under even greater scrutiny from investors and inviting comparisons with other oil majors.

The average selling price for Aramco's crude fell to \$66/bbl in

the first half from \$69/bbl a year earlier, while crude production held steady at 10 MMboed. Unlike most other energy companies, Aramco's output is controlled by the state -- the world's biggest oil exporter -- and the hefty royalties and taxes it pays underpin the Saudi economy.

Although the kingdom's dependence on Aramco places a heavy burden on the company's cash, its free cash flow increased almost 7% to \$38 billion as a result of working-capital movements and lower capital spending.

"This all results in the best financial performance that any investors -- whether debt or equity -- would look for when evaluating a company," Al-Dabbagh said. "The company is ready for an IPO," he said, reiterating that the decision on when to go ahead, and on which exchange, rests with the government.

Saudi Arabia wants to raise a record \$100 billion from selling a 5% stake in Aramco, which would make it the biggest IPO in history and a windfall for any banks that win a role. The kingdom has valued the company at a whopping \$2 trillion, though the firm's 2018 financials indicated a valuation closer to \$1.2 trillion.

■ Acquisition Plans

Saudi Arabia announced plans for an Aramco IPO three years ago, but the sale was delayed to allow the company to acquire chemicals giant Saudi



ارامكو السعودية
Saudi Aramco

Basic Industries Corp. Aramco sold bonds to buy a 70% stake in Sabic from the kingdom's sovereign wealth fund. And it showed Monday that it's not done yet with acquisitions.

Aramco plans to buy a stake in the refining and chemicals business of India's Reliance Industries Ltd. as it seeks buyers for its crude and diversification downstream.

Aramco will acquire a 20% stake in the company's oil-to-chemicals business, including the 1.24 MMbpd Jamnagar refining complex on India's west coast, Reliance Chairman Mukesh Ambani said in Mumbai. Reliance values its oil-to-chemicals division at \$75 billion including debt, implying a \$15 billion valuation for the stake.

"Aramco has a long-running policy of expanding in major consumer markets in downstream to secure its crude market share," said Okan Akin, a credit analyst at AllianceBernstein Ltd. in London. "This deal would also make a lot of geopolitical sense for the Saudis, as it will likely allow them to overtake Iran as the main crude supplier" to India.

The deal comes amid ambitious plans by Saudi Crown Prince Mohammed bin Salman, who runs the country day to day, to diversify the economy. Saudi Arabia is getting a makeover under the prince, who assumed his de facto leadership in 2017 vowing to steer the kingdom from its near-total dependence on crude by masterminding reforms known as Vision 2030.

Is This The End Of Silicon Solar Cells?

Silicon has been to the solar power industry—not to mention the IT industry—what oil has been for the car industry: an essential element without which there would not have been an industry. Yet now there are challengers to the material that may turn out to be more efficient and one day replace it.

Perovskites are a group of materials that have the same mineral structure as the original perovskite, a mineral discovered in the 19th century. These materials are not new to solar power research. They have some quite attractive properties that make for enhanced panel efficiency at a lower cost than silicon. Now, an international team of scientists have made a step further down the perovskite solar road.

In a paper published in *Science*, the team reported on the testing of a perovskite compound, CsPbI_3 , that has demonstrated higher efficiency in solar power generation than comparable materials.

The Institution of Mechanical Engineers quoted one of the authors of the study as saying "We are pleased with results suggesting that CsPbI_3 can compete with industry-leading materials. From this preliminary result we will now work on boosting the material's stability – and commercial prospects."

Indeed, stability happens to be a problem for perovskite materials when solar power generation is a concern. As Imeche explains, CsPbI_3 is often studied in its alpha phase, a well-known configuration of the crystal structure appropriately known as the dark phase because of its black colour. This phase is particularly good at absorbing sunlight. Unfortunately, it is also unstable – and the structure rapidly degrades into a yellowish form, less able to absorb sunlight."

It was this second phase—the yellow phase—that the team focused on in this study. Specifically, they focused on the cracks that appear in thin-film perovskite solar cells during this phase in a bid to remove them as an obstacle to the electricity flow. They used a chemical to do that, choline iodide solution, and found that in addition to removing the cracks, the compound also improved generation efficiency, from 15 to 18 percent.

The discovery follows on the heels of another one, made by researchers from KU Leuven university in Belgium. That team found a way to make the perovskite stay in its black phase by sticking it to a glass sheet and heating that to 330 degrees Celsius to make the perovskite atoms stick to the surface. Once they are stuck to the glass, the perovskite atoms can't move and form the yellow phase of the mineral.

"There are three pillars that determine the quality of solar cells: price, stability, and performance. Perovskites score high on performance and price, but their stability is still a major issue," said study author Dr. Julian Steele, adding the researchers used the same type of perovskite as the authors of the international study, which happens to be one of the highest-performing but most unstable variations of the material. The results, therefore, should be applicable to other unstable perovskites.

All this work is taking place in the lab at present, but perovskites are certainly promising alternatives to the silicon solar cell. Solar power is getting cheaper as materials become cheaper, but as silicon-based solar technology is mature, it has little space to improve further. Emerging technologies such as perovskite solar cells, on the other hand, have a lot of space for improvement. Whether all these potential improvements will materialize, however, remains to be seen.

