



رئیس کمیته انتخابات خانه احزاب ایران در همایش آسیب شناسی دو انتخابات اخیر

حضور حداقل ۶۰ درصدی مردم در هر انتخابات بزرگترین تضمین تداوم نظام است



پیام آمریکا از کانال دوحه برای تهران

کلیه زلزله زدگان از تقسیم ناعادلانه اقلام

زلزله زدگان خوی شرایط خوبی ندارند

مخالفان نخست وزیر اسرائیل بازهم به خیابان آمدند

مصیبت نتانیاهو در «شبه‌های اعتراض»

دولت دیر وارد بازار گوشت شد

پشت پرده گرانی عجیب گوشت در بازار

آن قدر قیمت گوشت در بازار بالا رفته که به گفته مدیرعامل اتحادیه مرکزی دام سبک، دیگر فقط از ما بهتری می‌تواند گوشت بخرد. در حال حاضر گزارش‌ها از روند قیمت گوشت در بازار، از گرانی گوشت تا رقم‌هایی بالای ۳۰۰ هزار تومان حکایت دارد و این قیمت البته در مناطق مختلف متفاوت است. گزارش رسمی دولت از قیمت‌ها نیز تایید می‌کند که قیمت گوشت و قیمت و گوشت ماکیان در دی ماه در حدود ۴۸ درصد گران شده و قیمت‌های کنونی البته ۷۷۵ درصد گران‌تر از دی ماه پارسل است....

تخلیه سفارت آذربایجان در تهران

ضرورت کارشناسی یک تصمیم

محصولات مسی باید در سامانه عرضه نمود. این بدین صورت است که در بازار متشکل ارزی، ارز مورد نیاز واردات مواد اولیه و ماشین‌آلات می‌تواند به صورت ارز توافقی در اختیار فعالان صنعتی به ویژه مس قرار بگیرد. البته تمامی این مراحل، مستلزم ثبت در سامانه نیماست زیرا در زمینه واردات، ارز نیما به هر کالایی تعلق نمی‌گیرد و متعلق به یک سری کالاهای خاص است. در چنین شرایطی، ارز متقاضی به منظور ثبت سفارش این محصولات در نظر گرفته می‌شود و شخص واردکننده، ملزم به تامین ارز مورد نیاز خود خواهد بود. تامین ارز متقاضی، باید از طریق صادرکنندگان تامین و خریداری شود که قیمت آن، براساس توافق حاصل شده فی ما بین نرخ ارز آزاد و نیما یعنی میانگین بازار متشکل ارزی است.

در چنین شرایطی، اگر قرار به عرضه ۱۰۰ درصد ارز حاصل از صادرات در سامانه نیما باشد، با ابهامات فراوانی مواجه خواهیم شد. صادرات غیرنفتی کشور اعم از پتروشیمی، فولاد، مس، آلومینیوم، سنگ‌های معدنی و کانی‌ها، حدود ۲۰ تا ۳۰ میلیارد دلار در سال است و اگر قرار به عرضه کامل ارز حاصل از صادرات در سامانه نیما باشد، صادرات صرفه اقتصادی نخواهد داشت. مشخص است که اجرای چنین آیین‌نامه‌ای، فاقد تحلیل و بررسی‌های کارشناسانه بوده و به منظور جلوگیری از افزایش هرچه بیشتر نرخ ارز بوده است. در حالی که عرضه ۱۰۰ درصدی ارز صادراتی، منجر به افزایش نرخ ارز خواهد شد و به دنبال این مسئله، واردکنندگانی که ارز نیما به آن‌ها تعلق نمی‌گیرد و به دنبال تامین ارز مورد نیاز خود هستند، سردرگم و با تکلیف خواهند شد که این همان حلقه مفقوده دستورالعمل مذکور است؛ چراکه این افراد ناچار به تامین ارز از بازار آزاد شده و به طور مشخص نرخ ارز بیش از پیش افزایش خواهد یافت.

دولت در صورتی می‌تواند از افزایش نرخ ارز در چنین شرایطی جلوگیری کند که ارز نیما را در اختیار تمام واردکنندگان قرار دهد که این مسئله نیز با توجه به درآمد کم فعلی دولت امکان‌پذیر نیست. همچنین ممکن است نرخ ارز نیما به از از آزاد افزایش پیدا کند و مدیریت این شرایط دشوار شود. بنابراین عرضه کامل نرخ ارز حاصل از صادرات در سامانه نیما برای تولیدکنندگان محصولات مسی و فولادسازان مقرون به صرفه نخواهد بود و بدون شک منجر به تشدید رکود حاکم در این بخش می‌شود. اگرچه به نظر می‌رسد در صورت اجرای این دستورالعمل نیز تصمیم‌های مختلف برای آن در نظر گرفته خواهد شد. در حال حاضر با توجه به رکود حاکم در بازار داخل، اکثر صنایع به دنبال صادرات تولیدات خود هستند و اگر موفق به این مهم نشوند، ناچار به عرضه محصولات در بازار داخل خواهند شد. برای مثال، هیکتون بازار ورق فولادی در داخل راکد است و تولیدکنندگان این محصول چاره‌ای جز صادرات آن ندارند. بنابراین باید تاکید کرد که اجرای این بخشنامه، نه به سود صادرکنندگان و نه واردکنندگان است و شرایط را از قبل دشوارتر خواهد کرد؛ در حالی که باید به دنبال رونق تولید و در ادامه صادرات و ارزآوری بیشتر به داخل کشور باشیم.



تیم یادداشت: احمد عروجی

از آنجایی که ارز قابل توجهی از طریق صادرات در داخل کشور تامین می‌شود، این مقوله از اهمیت بسیار بالایی در رشد و پیشرفت اقتصاد برخوردار است. با این وجود، گاهی اوقات صادرات کالا از سوی بعضی تولیدکنندگان با تزیق ارز به داخل همراه نبوده که این امر، مورد توجه دولت‌های مختلف قرار گرفته است. دستورالعمل نحوه بازگشت ارز حاصل از صادرات سه چرخه اقتصادی کشور در سال ۱۳۹۷ از جانب بانک مرکزی کشور ابلاغ شد که براساس آن، صادرکنندگان کالا و خدمات جهت برخورداری از معافیت‌های مالیاتی پیش‌بینی شده در قانون مالیات‌های مستقیم، ملزم هستند تا تعهدات ارزی خود را رفع کنند و ارز حاصل از صادرات را طبق دستورالعمل به چرخه اقتصاد بازگردانند. بر همین اساس در سال گذشته، بسته سیاستی برگشت ارز حاصل از صادرات توسط کمیته ماده ۲ شورای عالی هماهنگی اقتصادی به تصویب رسید که طبق آن، صادرکنندگان می‌توانند در مهلت‌های مقرر قانونی، با بازگردانی ۹۰ درصد ارزش پروانه‌های صادراتی اعلامی توسط گمرک به چرخه اقتصادی کشور، در راستای رفع تعهد ارزی خود اقدام کنند. همچنین در آذر ماه سال جاری، هیات وزیران به پیشنهاد بانک مرکزی با همکاری وزارت صنعت، معدن و تجارت و به استناد تبصره ۶ ماده ۲ مکرر قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز، آیین‌نامه اجرایی تبصره مذکور را تصویب کرد. براساس اعلام گمرک، مهلت برگشت ارز حاصل از صادرات در قالب فروش ارز در سامانه نیما، واردات در مقابل صادرات خود، واگذاری ارز حاصل از صادرات به دیگران، تهاوت کالا به کالا، فروش ارز به صورت اسکناس به بانک مرکزی و موسسه اعتباری و صرافی و بازپرداخت تسهیلات ارزی اعطایی است. براساس آنچه گفته شد، ۹۰ درصد ارز حاصل از صادرات

لزوم توجه ویژه به صادرات در صنعت کاشی و سرامیک

تکنولوژی شما چه تاثیری در روند واردات و صادرات داشته است؟

باید در کنار تکنولوژی، تیم فنی را نیز در نظر بگیریم. تولید سرامیک یک فناوری «مدیوم تک» است نه «های تک». همین «مدیوم تک» بودن باعث می‌شود یک سری ریزه‌کاری‌های فنی در آن تاثیرگذار باشد. شما اگر رزومه پردیس سرام را از سال ۸۶ بررسی کنید ما از همان زمان با ترغیب چینی‌ها برای همکاری، مزیت‌های فرهنگ تولید چینی را در تمام پرسنل ایجاد کردیم. ما پرسنلی داریم که می‌توانند با ترکیب مزیت‌های مدل ایران و چینی، محصولات کیفی‌تر را در مقدار بهینه‌تر تولید کنند. به عبارت دیگر ما در کنار مدیریت سازمانی و فرایندهم‌جو، مدل مدیریت هیاتنی را داریم که چینی‌ها به ما آموزش داده‌اند و سرعت کار را بالا برده، خطا را کاهش داده و چابکی بیشتری در فرایند تصمیم‌گیری ایجاد کرده است. از لحاظ تکنولوژی، توسعه بسیار جدی در زمینه کیفی‌سازی داشتیم که بازار هدف آن بخش اوراسیا، آمریکای جنوبی و کشوری مثل کانادا بوده است. ما می‌توانیم با ماشین‌ها و دستگاه‌های ایرانی، چینی و ایتالیایی، محصولاتی به گرانی محصولات ایتالیایی و با قیمت بهتر از آن تولید کنیم. در بحث کیفی‌سازی حدود ۷ تا ۱۰ میلیون دلار توسعه داشته‌ایم. به طور معمول دیگر شرکت‌ها توسعه محصول را در زمینه سائز انجام می‌دهند اما پردیس سرام در زمینه کیفی‌سازی توسعه داشته است که فقط مشتری متخصص متوجه آن می‌شود. تمام این مسائل زیر سایه کارخانه دو پختی است که پردیس سرام راه‌اندازی کرده است تا بتوانیم بهینه‌ترین ظرفیت را به کار بگیریم و بیشترین ارزش‌آوری را داشته باشیم. ما در سال ۹۴ شانه به شانه کالای چینی قرار داشتیم و بعد از آن محصولات بهینه‌تر خود را به چین صادر کردیم. با توسعه اخیر هدف‌گیری شرکت از چین عبور کرده است و تصمیم دارد کالای ایتالیایی با قیمت هندی تولید کند. محصولات ما تا به حال به کشورهای مانند ایتالیا، هلند، آلمان، اسپانیا، کانادا و روسیه صادر شده است. ما حتی تیم فنی خود را بعد از پایان جنگ روسیه و اوکراین، به روسیه منتقل می‌کنیم تا بتوانیم بعد از ترک اروپایی‌ها از آن کشور محصولاتمان را به فروش برسانیم.

تحریم‌های خارجی تا چه اندازه روی فروش خارجی و واردات مواد اولیه شرکت تاثیر داشته است؟

بیشتر از تحریم‌های خارجی، تحریم‌های داخلی برای ما مشکل ایجاد می‌کند. به عنوان مثال اگر جابه‌جایی ارز و تامین مواد اولیه، کالا و ماشین‌آلات طی دو ماه انجام شود، به هزاران دلیل حدود ۵ ماه در مرز ایران معطل می‌ماند. البته تحریم خارجی در بحث جابه‌جایی پول برای ما مشکل‌ساز بوده و بارها باعث بلوکه شدن آن شده است. همچنین در زمان تحریم، انتقال دانش و تامین نیروی فنی از خارج کشور و نیز تامین ماشین‌آلات با تاخیر بیشتری انجام می‌شود. به طور کلی تحریم، راندمان شرکت را تا ۴۰ درصد کاهش داده است.

رکود صنعت ساختمان چه تاثیری روی صنعت سرامیک گذاشته است؟

رکود صنعت ساختمان بیشترین تاثیر را روی فروش سرامیک داشته است. در یک الی سه سال اخیر فروش سرامیک بسیار مشکل شده است. ما در بحث فروش به صورت دوهمینوار به هم متصل هستیم یعنی کالا پس از فروش چند دست می‌چرخد تا به دست مصرف‌کننده نهایی برسد. وقتی امنیت اقتصادی از بین می‌رود، قدرت مالی معیشتی کاهش پیدا می‌کند و بحث خرید و فروش کند می‌شود، روی بازار مسکن هم تاثیر می‌گذارد. در این صورت مصرف‌کننده و به دنبال آن مغازه‌دار و نماینده شرکت رغبتی برای خرید و فروش نخواهند داشت. در نتیجه محصول دپو می‌شود. البته این شرایط طبیعی است و در سایر کشورها مانند کانادا نیز تورم دو برابری وجود دارد اما مهم این است که در چنین مواقعی کشورها به صادرات روی می‌آورند و آن را تسهیل می‌کنند. به طور کلی باید شرایط به سمتی پیش برود که منجر به تعطیلی تولیدکننده نشود.



مدیرعامل شرکت پردیس سرام و ضامن پاژ گفت: بیشتر از تحریم‌های خارجی، تحریم‌های داخلی برای ما مشکل ایجاد می‌کند. همچنین در زمان تحریم، انتقال دانش و تامین نیروی فنی از خارج کشور و نیز تامین ماشین‌آلات با تاخیر بیشتری انجام می‌شود. به طور کلی تحریم، راندمان شرکت را تا ۴۰ درصد کاهش داده است. به بهانه برگزاری نمایشگاه صنعت سرامیک گفت‌وگویی با مهندس پارسا جلازاده، مدیرعامل شرکت‌های تولیدی پردیس سرام و ضامن پاژ داشته‌ایم که مشروح آن را در زیر می‌خوانیم:

وضعیت تولید در مجموعه پردیس سرام چگونه است؟ مجموعه پردیس چه امتیازی نسبت به سایر رقبا دارد؟ چشم‌انداز تولید مجموعه را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

مجموعه پردیس سرام که با این لیبیل شناخته می‌شود، شامل سه کارخانه تولید کاشی می‌باشد. یکی از محصولات این مجموعه در این سه کارخانه، کاشی دیوار است که در مجموعه ضامن پاژ تولید می‌شود. محصولات دیگر، کاشی پرس‌لانی و کاشی‌های مینیاتوری هستند که در شهرک صنعتی عطار به تولید می‌رسند. برآیند ظرفیت تولید سه کارخانه ۳۵ تا ۴۰ هزار متر در روز است. برند پردیس سرام از سال ۸۶ اهداف خود را پایه‌ریزی کرد و بسته به شرایط بازار سیاست‌گذاری‌های مختلفی را تجربه کرده است. در آن سال با توجه به شرایط قیمتی بازار کاشی و سرامیک، ضامن پاژ تولید کاشی‌های ارزان را آغاز کرد. در ادامه مجموعه بر اساس استراتژی ۵ ساله و با تاکید بر کیفی‌سازی، تولید محصولات بسیار کیفی در حد کشورهای مهد تولید کاشی و سرامیک مثل ایتالیا را در دستور کار قرار داد تا محصولات بهیتر از آنها را صادر کند.

مجموعه با چند درصد از ظرفیت خود مشغول به فعالیت است؟

در سال ۹۸ با برآیند سه مجموعه، شرکت ۵۰ تا ۶۰ درصد محصولات خود را صادر می‌کرد. متأسفانه در سال‌های اخیر مسائلی مانند قطعی برق، گاز و جابه‌جایی‌های مالی به ویژه در بخش صادرات باعث کاهش تولید بهینه شرکت شده است. در چنین شرایطی بحث فروش با مشکل روبرو می‌شود و شرکت نمی‌تواند توسعه‌محور کند. بنابراین مجموعه در حداکثر ظرفیت خود می‌ایستد و سهامدار به سمت سرمایه‌گذاری نمی‌رود. این مساله با توجه به حوزه فعالیت بین‌المللی ما اهمیت بیشتری پیدا می‌کند. ما در کشورهایمان مانند عربستان، نیجریه و جمهوری آذربایجان کارخانه سرامیک داریم. علاوه بر این در حال احداث کارخانه‌ای در کشور عراق هستیم.

راهکار مناسب برای افزایش تولید چیست؟

ابتدا باید بحث‌های تأمین (تامین برق، گاز و جابه‌جایی‌های مالی در بحث کارت بازرگانی) را در قالب کمیسیون‌ها و جلسات کارشناسی فنی، صنعت به صنعت مورد بررسی قرار دهیم که متأسفانه اینگونه نیست. ما در حال حاضر سه برابری نیاز داخل کشور، تولید داریم. بنابراین باید صادرات کاشی و سرامیک تسهیل شود و با توجه به سطح کیفی تولید هر مجموعه صنعتی برای بحث‌های تأمین تصمیم‌گیری کنند.

کسب دو رکورد پیاپی تولید توسط فرآوری گهرزمین

عزم گهرزمین در افزایش تولید کنسانتره



مدیر فرآوری شرکت سنگ آهن گهرزمین از کسب رکورد تولید کنسانتره و سنگ آهن دانه‌بندی در آذرماه و دی‌ماه سال جاری خبر داد. حسین کامجو، مدیر فرآوری این شرکت با اشاره به کسب رکورد در تولید کنسانتره و سنگ آهن دانه‌بندی گفت: به حول و قوه الهی و با تلاش شبانه‌روزی پرسنل واحد فرآوری شرکت سنگ آهن گهرزمین و شرکت نظم اوزان، در پایان سال مالی منتهی به آذر ۱۴۰۱، واحد فرآوری گهرزمین موفق شد رکورد تولید کنسانتره و سنگ آهن دانه بندی شده را طی سال مالی ۱۴۰۱ نسبت به کل دوره‌های مشابه کسب نماید و با تولید ۶۴۱۲۸۰۹ تن کنسانتره و ۹۶۶۴۰۷۶۷ تن سنگ آهن دانه‌بندی شده، جهشی ۳۱ درصدی در تولید کنسانتره و ۲۵ درصدی در تولید سنگ آهن دانه بندی نسبت به سال مالی گذشته را به ثبت برساند. وی در ادامه افزود: در دی ماه ۱۴۰۱ نیز رکورد ماهانه تولید کنسانتره برای سومین بار در سال جاری شکسته شد و این واحد توانست به رکوردی دیگر در تولید ۶۰۷۴۵۴ تن کنسانتره دست یابد. کامجو در پایان خاطر نشان کرد: با توجه به اهمیت و جایگاه تولید، واحد فرآوری قصد دارد در سال مالی منتهی به

آذرماه ۱۴۰۲ با انجام اصلاحاتی روی خطوط تولید و اجرای برنامه نگهداری و تعمیرات مبتنی بر قابلیت اطمینان (RCM)، تولید کنسانتره خود را به ۷ میلیون تن رسانده و در بخش سنگ شکنی نیز ۱ میلیون تن تولید داشته باشد.