

استصنا

S.I.P.I.E.M

نشریه انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران

سال دوم | شماره ۴ | تابستان و پاییز ۱۴۰۴ | صد هزار تومان

www.sipiem.org • Society of Iranian Petroleum Industry Equipment Manufacture • کاملترین زنجیره رسانه ای نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی



مهندس سید محمد موسوی
معاون صنایع ماشین آلات و تجهیزات وزارت صمت
دولت قبل، دولت انتظار بود

در دیدار رییس انجمن استصنا با ریاست قوه قضایه مطرح شد:
درخواست ایجاد دادسرای ویژه برای تولیدکنندگان



دکتر مهدی صفری
معاون دیپلماسی اقتصادی وزارت امور خارجه
ایجاد فرصت مناسب برای صادرات به بلوک شرق

دکتر عزت الله اکبری، عضو کمیسیون صنایع مجلس شورای اسلامی:
ضرر تولیدکنندگان در صورت عدم رعایت قوانین مالکیت صنعتی



Your Partner for
Optimum Process Solution

Head Office & Factory

Tel : +98 71 3311 0000

Fax : +98 71 3643 3033

Postal Code : 71991-58755

www.abanaircooler.com

info@abanaircooler.com

همایش بین‌المللی بهره‌سازمرکاتالیست و سیراجیم

۲۸ دی ۱۴۰۱ - تهران



محورهای همایش

- توسعه صنعت فولاد با نگاه ملی و فن آورانه
- حمایت از دانش‌های نوین با هدف بستر سازی تولید انبوه
- بومی سازی زنجیره ی تامین در مسیر اقتصاد مقاومتی
- خودکفایی تولید کاتالیست صنایع فولاد با خودباوری دانش ایرانی



نفت و گاز سرو



Accurate Solution

راه حل دقیق



Pressure Gauge



Temperature Transmitter



Pressure Transmitter



Diaphragm Seal Pressure Gauge



Diaphragm Differential Pressure Gauge



Differential Pressure Transmitter



EFSACO



Differential Pressure Gauge



Thermometer



Thermowell



Needle Valve



5 Valve Manifold

شرکت تجهیزات
فراصنعت آرمان



شرکت علمی و تحقیقاتی اصفهان



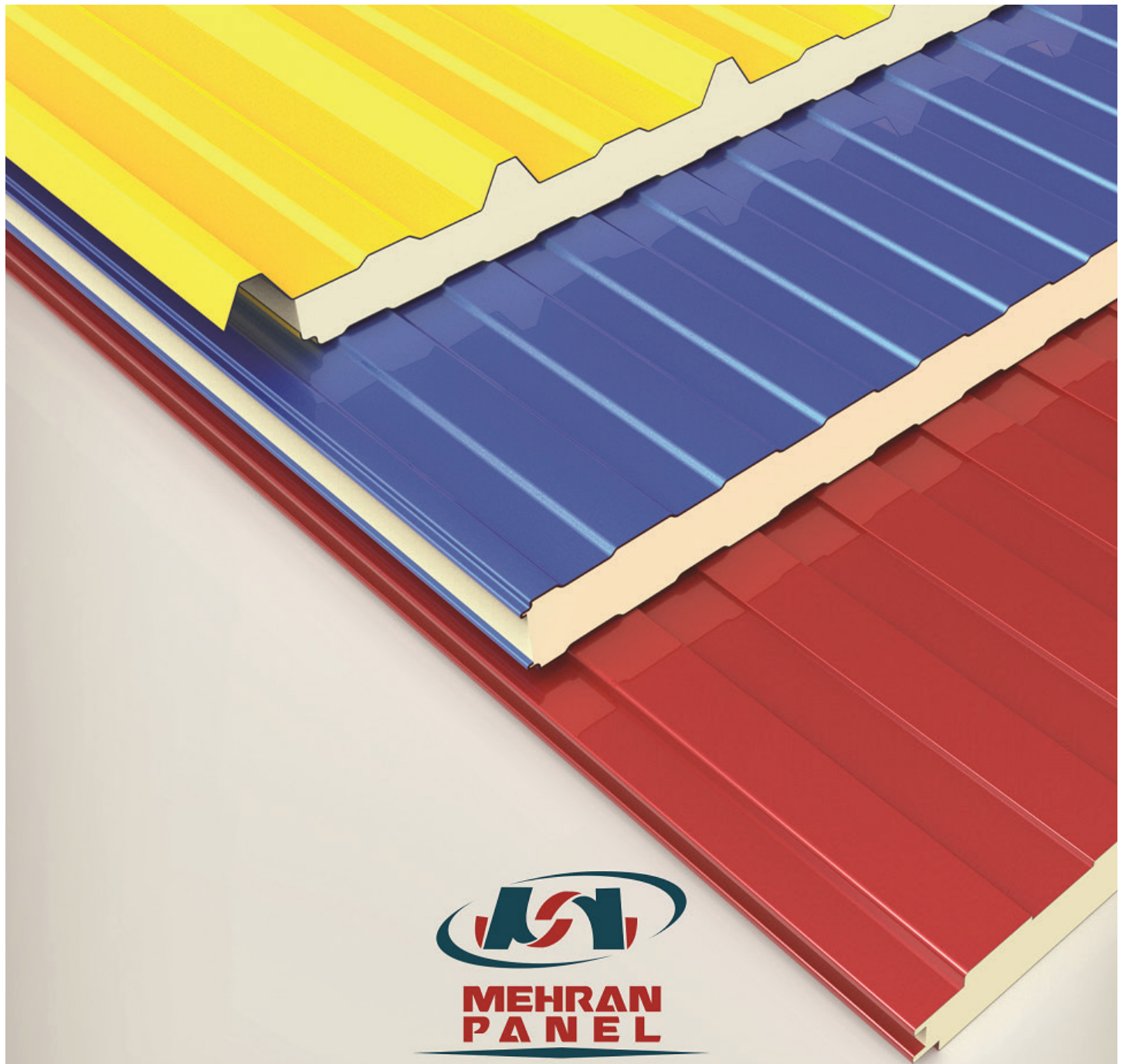
درباره ما

شرکت تولیدی دانش بنیان تجهیزات فراصنعت آرمان مستقر در شهرک علمی و تحقیقاتی اصفهان (عضو وندور بلند نفت)، با تکیه بر توان متخصصین داخلی، موفق به بومی سازی انواع تجهیزات اندازه گیری و ابزار دقیق محلی شده است. محصولات این شرکت با نام تجاری افساکو (EFSACO) شامل گستره کاملی از اختلاف فشارسنج، دماسنج، ترانسمیترهای هوشمند، ضد انفجار و تجهیزات جانبی مورد نیاز می باشد.

☎ 031 36644734_5 031 36644642_3

📷 efsaco

✉ info@efsaco.com




**MEHRAN
PANEL**

مهـران پانـل

تولید کننده انواع ساندویچ پانل پلی یورتان سقفی و دیواری

۸۸۵۳۹۶۶۲-۵ _ ۸۶۰۳۰۲۰۹

www.mehrangrp.com

 [mehranpanel](https://www.instagram.com/mehranpanel)





WWW.Takabplast.com



TAKAB ETTESAL
DAMAVAND

Flanged Joint Fittings

(Size 32-1000mm) (PN6-25)

Electrofusion Fittings

(Size 63-400mm) (PN16-25)

Polypropylene Fittings

(Size 110-315mm) (PN10-25)

Injection Moulded Fittings

(Size 25-500mm) (PN6-25)

Polyethylene pipe

Polypropylene Pipe

Fabricated Fittings

(Size 90-1000mm) (PN6-32)

تاسیس 1372 و ربع قرن سابقه فعالیت در صنایع مختلف
تولید کننده انواع اتصالات پلی اتیلن به روش تمام تزریق تا فشار کاری 20 و 25 بار
تولید کننده فلنج های قالبی و سه راه و زانوهای ماشینکاری تا سایز 1000 میلیمتر
تولید کننده سه راه نامساوی به روش سدل فیوژن تا سایز 900 میلیمتر
تولید کننده لوله تا سایز 630



عضو لیست تولید کنندگان صلاحیتدار شرکت ملی گاز ایران
عضو فهرست بلند منابع دستگاه مرکزی وزارت نفت
عضو فهرست تولید کنندگان صنایع ملی پتروشیمی ایران
دارنده تأییدیه وزارت صنایع مبنی بر انحصاری بودن اقطار بالا



آدرس کارخانه: دماوند، کیلومتر 60 جاده تهران فیروزکوه، بعد
از آبسرد، شهرک صنعتی آینه ورزان خیابان هفتم غربی پلاک 1

✉ Sales@takabplast.com

📷 takab_ettesal

☎ 76354248

☎ 76353897

☎ 76353145



RAYATORK

اکچویاتور الکتریکی رایاتورک

Electrical Valve Actuator For MOV



◀ اولین اکچویاتور الکتریکی ساخته شده در ایران

◀ در ۶۶ مدل مختلف سه فاز و تک فاز

◀ ارائه شده در گشتاورها و سرعتهای مختلف

◀ دارای استاندارد ATEX ، IP68 و IP67

◀ ثبت شده در لیست بلند نفت (AVL) و وندور پتروشیمی

◀ قابلیت کنترل به صورت محلی و شبکه راه دور

◀ ۳ سال گارانتی و ۱۰ سال خدمات پس از فروش

محصولی از شرکت نگرش رایانه پویا



Design,
Engineering &
Fabrication
Premium quality
made in Iran

HATCO

Compression & Separation

دفتر مرکزی:

بلوار آفریقا، خیابان کاج آبادی،

ساختمان ۱۱۴، طبقه هفتم

کدپستی: ۱۹۶۶۹۱۳۱۷۵

تلفن: ۰۲۱-۲۸۱۱۱۰۱۹

نمبر: ۰۲۱-۲۲۶۶۴۱۱۶

www.hatco.ir

Our Solutions :

Cryogenic Air Separation Plants

- Compression Unit
- Purification Unit
- Cold Box
- Expansion Turbine
- Cryogenic Tanks
- Ambient Vaporizer

Pressure Swing Adsorption Plants (PSA)

- Hydrogen Purification Package
- Nitrogen Generation Package
- Instrument Air Dryer Package

Air & Process Gas Compressors

- Centrifugal Series
- Oil Free Screw Series
- Reciprocating Series

Balance of Plant

- Air & Gas Receivers
- Piping & Steel Structure
- Cabling & Instrumentation
- Control System

Full Discipline Engineering & Project Services



شناسنامه

فصلنامه انجمن سازندگان

تجهیزات صنعت نفت ایران

سال دوم - شماره چهار

تابستان و پاییز ۱۴۰۱

صاحب امتیاز: انجمن سازندگان تجهیزات

صنعت نفت ایران

مدیر مسئول: داوود صفایی

شورای سیاست گذاری: احسان ثقفی، جلال

جانی، امیرهومن کریمی وثیق، علی پناهی،

امیرهوشنگ کاوه زاده

سردبیر: عباس فتحی

دبیر اجرایی نشریه و مشاور عالی رسانه انجمن

استصنا: احسان ابراهیمی

دبیر تحریریه: محبوبه نقره خامه

تحریریه: روح الله رضایی، فاطمه حسین پور،

معصومه عاروان محسن احمدی

طراح و صفحه آرا: طاهره لامعی

مترجم: محمد حسین رضوانی

روابط عمومی: لیلین رحیمی

عکس: وحید خدابنده

لیتوگرافی و چاپ: واژه

درباره انجمن

انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران با هدف هم افزایی، پیگیری مطالبات حرفه ای و مشکلات مشترک اعضا و نیز مشارکت در فرایند تصمیم سازی در نهادهای سیاست گذاری و متولی صنعت و حوزه کارفرمایی در سال ۱۳۷۹ با حضور تعدادی از مدیران خبره این صنعت تشکیل گردید و در سال ۱۳۹۲ به اتاق بازرگانی ایران ملحق شد و تاکنون بالغ بر ۸۵۰ شرکت به عضویت این تشکل درآمده اند.

نشانی: تهران، میدان هفت تیر، خیابان قائم مقام
فراهانی، میدان شعاع، نبش خیابان گلریز، پلاک
۸۱، طبقه ۳، واحد ۸ و ۹

تلفن: ۸۸۸۳۱۹۱۷ (۰۲۱) ♦ ۸۸۸۴۷۶۳۸ (۰۲۱)

۸۸۳۲۴۵۹۳ (۰۲۱) ♦ ۸۸۳۲۴۵۹۴ (۰۲۱)

فکس: ۸۸۸۳۸۶۰۸ (۰۲۱) ♦ ایمیل: info@sipiem.org



سخن مدیر مسوول

تجهیزات بهینه سازی انرژی در پیچ بروکراسی

در حالی که کشور برای تامین انرژی گاز با چالش و دشواری های بسیاری روبروست و قطع گاز صنایع بزرگ مقیاس نظیر صنعت پتروشیمی، فولاد و سیمان آغاز شده است، متأسفانه تجهیزات بهینه سازی تولید سازندگان تجهیزات صنعت نفت در سه سال اخیر در پیچ بروکراسی اداری معطل مانده است. شرکت های ساخت تجهیزات بهینه سازی انرژی سال هاست فقط با حمایت بازار بخش خصوصی به حیات خود ادامه می دهند و مسولان نفت و گاز در این سال ها فقط به بیان آمار و هشدار در مورد افزایش مصرف گاز اکتفا کرده و با وعده افزایش تولید، خود را از حمایت و اجرای ساز و کار بهینه سازی مصرف انرژی بی نیاز نشان می دادند و حتی هشدارهای کارشناسان برای مهار مصرف و لزوم افزایش ظرفیت صادرات گاز و درآمد ملی از سوی مسولان بدون پاسخ می ماند. بحث ناترازی انرژی در کشور بجایی رسیده است که رئیس کمیسیون انرژی مجلس می گوید: «همه قوا باید بدانند ناترازی ها در حوزه انرژی تهدیدی است که در صورت عدم مدیریت به یک بحران امنیتی تبدیل خواهد شد.» با این حال مسولان شرکت ملی گاز ایران سال هاست به ضرورت اقدامی عملی و فراگیر در زمینه حمایت از سازندگان تجهیزات بهینه سازی مصرف انرژی گاز بی توجه مانده اند. رئیس اتحادیه انجمن های علمی انرژی ایران نیز به تازگی اعلام کرده است که مصرف گاز کشور با ۱۲ کشور ثروتمند اروپایی برابر است و ارزش صادراتی مصرف انرژی کشور سالانه ۱۶۰ میلیارد دلار است. وی ادامه می دهد، شواهد نشان می دهد که هنوز به اشتباه خودپی نبرده ایم و به ادامه مسیر در کوچه بن بست اصرار داریم. ظرفیت بزرگ اعضای انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران برای ساخت تجهیزات بهینه سازی انرژی، سالهاست در پشت درب اتاق برخی مدیران شرکت گاز معطل مانده است. گویی قرار است صنایع بزرگ همچنان خسارت تصمیمات سلیقه ای و کندی اقدامات اجرایی مدیران حوزه بهینه سازی مصرف گاز را بپردازند.

رئیس هیات مدیره استصنا مطرح کرد

سازندگان تجهیزات نفت متوقف نشده‌اند / حرکت قطار استصنا بر ریل تولید دانش محور



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۱۰

سخن
نخست

رئیس هیات مدیره انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران معتقد است که شرایط نابسامان اقتصادی از جمله تحریم‌ها و نوسانات نرخ ارز در کنار عواملی مانند ساختار و مدیریت شرکت‌های داخلی باعث بروز مشکلاتی در این حوزه و تلاطم در فضای کسب و کار شده است.

وی می‌گوید: سازندگان تجهیزات صنعت نفت با وجود شرایط سخت اقتصادی متوقف نشدند، یعنی تحریم سختی‌هایی را برای آن‌ها ایجاد کرد و بعضاً زجر کشیدند اما در مقابل تحریم، فشارهای خارجی و کم لطفی‌های داخلی پابرجا ماندند.

احسان ثقفی - رئیس هیات مدیره انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران در گفت‌وگو با فصل نامه این انجمن درباره این شرایط صحبت کرد که مشروح آن را در ادامه می‌خوانید:

می‌توانیم دو بُعد را مدنظر قرار دهیم. یکی بُعد تکنیکال است. به هر حال به‌طور جدی در سنوات اخیر، کشور مورد تحریم قرار گرفته بود و به‌طور اجباری سعادت برای توجه به سازنده‌های داخلی بار بوده است.

این اقبالی که در اثر تحریم‌ها ایجاد شده بود و کماکان هم ادامه دارد باعث رشد و شکوفایی صنعتگران از جمله صنعتگران مرتبط با نفت بوده که در این انجمن عضو هستند. سازندگان در این سال‌ها ارتقاء کیفی پیدا کردند و توانستند خودشان را پیدا کنند و صاحب تکنولوژی شوند. این یک‌طرف قضیه است اما طرف دیگر قضیه آن، فضای عمومی حاکم بر کشور است و برای ما هم همان شرایط وجود دارد. تلاطم اقتصادی که وجود دارد، نوسانات

در هیچ جای دنیا صنعت ۱۰۰ درصد مستقل نیست

◆ این روزها حال و هوای صنعت نفت و سازندگان تجهیزات نفتی را به صورت کلی چطور می‌بینید؟

فضای کسب و کار را در دو سطح می‌توان تعریف کرد. سطح اول، سطح عمومی است که طبیعتاً فقط به بحث صنعت نفت مرتبط نیست بلکه می‌توانیم کلیه صنایع و حتی کل اقتصاد را در نظر بگیریم. اگر فضای عمومی اقتصاد خوب باشد، طبیعتاً فضای عمومی صنعت و نهایتاً به شکل خاص‌تر فضای دست اندرکاران صنعت نفت هم خوب خواهد بود. در واقع این یک زنجیره است اما در فضای خاص صنعت نفت به ویژه تجهیز سازان صنعت نفت،



مختلفی مانند تحریم‌ها تعطیل شدند. دلیل دیگر تعطیلی این شرکت‌ها مشکلات اقتصادی بود اما بخشی از آن به سازمان شرکت هم برمی‌گردد.

سازندگان تجهیزات صنعت نفت متوقف نشدند، یعنی تحریم‌سختی‌هایی را برای آن‌ها ایجاد کرد و بعضاً زجر کشیدند اما در مقابل تحریم، فشارهای خارجی و کم‌لطفی‌های داخلی پابرجا ماندند،

فکر می‌کنم سازندگان با یک تفکر فرا اقتصادی، با عشق به وطن، صنعت و اشتغال اگرچه چراغشان کم سو شد اما نگذاشتند خاموش شود و بعد از کرونا که شرایط مقداری بهتر شد، دوباره حرکت کردند.

در جذب و نگاه‌داشت نیروی متخصص با مشکل مواجه ایم

◆ در چنین شرایطی که در مورد آن صحبت کردید و مشکلاتی که برای سازنده‌ها به وجود آمده، مسائلی مطرح می‌شود که ما این مشکلات را در صنایع دیگر هم دیده‌ایم و آن چیزی است به اسم مهاجرت. آیا این مسئله را تایید می‌کنید؟

نرخ ارز، بعضاً بخشنامه‌ها و تصمیم‌گیری‌های خلق الساعه فضای کسب و کار را مکدر می‌کند. البته ناگفته نماند بعضاً شرایط این نوع بخشنامه‌ها نسبت به گذشته بهتر شده اما مشکلات در این زمینه به صفر نرسیده است.

در مجموع از نظر کیفی، از نظر تکنیکال و فنی شرایط کسب و کار ما رشد کرده و در شرایط مطلوبی است اما از نظر مالی چه در خصوص اخذ مطالبات و چه در خصوص تبادلات باید گفت؛ به هر حال صنعت نه تنها در ایران بلکه در هیچ جای دنیا ۱۰۰ درصد مستقل نیست و وابستگی‌هایی در حوزه تکنولوژی، مواد اولیه و تجهیزات‌های تک وجود دارد، که تأمین و انتقال ارز آن با هزینه گزافی میسر می‌شود.

◆ در این مدت این شرایط چه تاثیری روی تعداد شرکت‌های عضو انجمن داشت؟

انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت، مانند یک قطار است، برخی می‌آیند و یکسری پیاده می‌شوند، بعضی‌ها بسیار رشد می‌کنند و شاید احساس کنند که دیگر نیازی به انجمن ندارند، بعضی‌ها هم تعطیل شده و عده‌ای هم در این میان دچار سوءتفاهم می‌شوند که شاید با کم‌توجهی مسئولین انجمن مواجه شده باشند.

تا کنون بالغ بر ۹۰۰ عضو وارد انجمن شدند، تعدادی از آن‌ها در این بازه زمانی هم فاصله گرفتند که البته کمتر از ۱۰ عضو رسماً جدا شده‌اند، بعضی از شرکت‌هایی که جدا شدند به دلایل



بله، این مشکل وجود دارد. البته بعضاً در خصوص انتقال کل شرکت‌ها و فعال شدن در کشورهای دیگر مقداری اغراق می‌شود اما وجود دارد. مسئله مهمی هم داریم که بحث نیروی انسانی است؛ مهاجرت نیروی انسانی کارآمد شرکت‌ها با توجه به پیشنهادهاتی که خارج از کشور می‌شود. بالاخره با توجه به شرایط بهتر از نظر کاری در کشورهای همسایه و شرایط نایب‌سامان اقتصادی ما، برخی تصمیم می‌گیرند که بروند. این یعنی ما در جذب نیروی انسانی حرفه‌ای و نگه داشتن آن دچار مشکل هستیم و دولت باید در اسرع وقت در خصوص این مسئله تصمیمی بگیرد و این تکلیف دولتمردان ما است که ببینند چه کاری باید انجام دهند تا انگیزه‌های ایجاد شود و نیروهای انسانی و تولیدکنندگان مهاجرت نکنند.

در واقع باید امید بهینه شدن شرایط را در آن‌ها افزایش داد. این یک واقعیت است اما بخشی از مشکل هم به سیستم‌های مدیریتی شرکت‌ها برمی‌گردد. به عنوان مثال اخیراً بازدیدی از چند شرکت عضو داشتیم یکی از این شرکت‌ها اعلام می‌کند که صفا استخدام، یعنی متقاضی برای استخدام نیروهای کارآمد دارد. همان روز با گروهی دیگر صحبت می‌کردیم آن‌ها برعکس آن را می‌گفتند یعنی اعلام کردند، مشکل در نگهداشتن نیروها دارند. پیشنهاد کردم از مدیر شرکت نخست، دعوت شود تا تجاربتش را در اختیار دیگر مدیران قرار دهد که نه تنها نیروهایشان نروند بلکه متقاضی هم داشته باشند. بنابراین بخشی از آن به مدیریت، سازمان و ساختار ما برمی‌گردد اما عمده آن به شرایط موجود مربوط است.

در این میان بنگاهی صاحب یک تکنولوژی است و سرمایه گذاری کرده اما جذب نیروی انسانی برایش کار سختی است و به همین دلیل می‌رود یا می‌خواهد مطالباتش را بگیرد اما سخت است، اخذ تسهیلات و امثالهم سخت است، فشار بانک وجود دارد و بدتر از همه فشار تامین اجتماعی و قوانین سخت‌گیرانه دیگر هم هست. برای اثبات این مسئله اگر نگاهی به شرایط کسب و کار در ایران و رتبه این کشور در دنیا بیاندازید، متوجه می‌شوید که چه وضعیتی دارد و در واقع اواخر جدول است! یعنی شرایط آن اصلاً خوب نیست و در این شرایط انگیزه‌ها ضعیف می‌شود و نیروهای انسانی و کارآفرینان ناچاراً به کشورهایی می‌روند که حمایت بهتری شوند چون اگر اینکار را نکنند، سال‌ها سوابق و تجارب آن‌ها ممکن است از بین برود.

”

اعضای ما هم به طور نسبی مهاجرت داشتند، خیلی از اعضای ما ناچاراً بخشی از فعالیت‌شان را خارج از کشور انجام می‌دهند و تحریم‌ها هم باعث بخشی از آن شده، چون نمی‌توانند مستقیماً از ایران جنسی بفروشند، نمی‌توانند مستقیماً مواد اولیه را وارد ایران کنند و دلیل آن شرایط سخت کنونی است. در واقع جلای وطن کردن برای صنعت‌گر ما از نظر روانی تقریباً مساوی با خودکشی است. چون اصلاً دوست ندارند بروند اما ناچارند.

“

◆ آیا صحبت دیگر یا جمع بندی خاصی دارید؟

لازم است دو مطلب را بگویم و بارها این را تکرار کردم، سال گذشته در دیدار مقام معظم رهبری با دست‌اندرکاران و فعالین اقتصادی ایشان یک دستوری دادند که استراتژی صنعت مجزا از بحث اینکه دولت دست چه کسی است، تدوین شود تا دچار تلاطم نشود و سلابق در آن ورود پیدا نکنند. دوستان کارهایی را انجام دادند اما از ما و سایر تشکل‌ها که دست‌اندرکار مستقیم صنعت هستیم تا جایی که من مطلع هستم نظرخواهی نشد. بعد از آن تاریخ به کرات من این قضیه را مطرح کردم که آماده هستیم ولی نمی‌دانیم چرا هیچ اتفاقی نمی‌افتد و تا این لحظه از ما هیچ اظهار نظری نخواستند علی‌رغم اینکه چندین بار اعلام آمادگی کردیم و از طرفی در روز صنعت آقای رئیس جمهور هم مطرح کردند این استراتژی تدوین شده و به زودی رونمایی می‌شود.

استراتژی که دست‌اندرکاران، سربازان و خط‌شکنان آن کار در آن دخیل نباشند، قابل پیش‌بینی است که منتج به شکست خواهد شد، این گله‌مندی وجود دارد و به طور خاص این گله‌مندی از وزارت صمت است چون متولی صنعت این مملکت وزارت صمت است. اگر کوتاهی کرده و کار به دانشگاه‌ها ارجاع شده (با احترام به دانشگاهیان و اساتید دانشگاهی) - کافی نبوده و باید بالعکس عمل می‌شد. یعنی باید چهارچوب‌های اصولی و تدوین استراتژی را دانشگاهیان اعلام می‌کردند اما در بخش تخصصی و کاربردی بایستی از دست‌اندرکاران مستقیم صنعت بهره می‌بردند. شاید وزارت صمت در اینجا تکلیفش را انجام نداد که اینکار را هدایت کند در واقع باید ۱۰۰ درصد خودش متولی می‌شد و از دیگران از جمله تشکل‌ها استفاده می‌کرد.

دومین بحثی که می‌خواهم مطرح کنم این است که قوانین بالادستی خوبی داریم به شرطی که برای قوانین آیین‌نامه‌های مناسب نوشته می‌شود. این انجمن آماده همکاری برای تدوین این آیین‌نامه‌هاست. در آن صورت ما حاصل و شاهد محصول خوبی خواهیم بود. یکی از مواردی که وجود دارد این است که ما برای افرادی که خطا می‌کنند بعضاً جریمه و تنبیه زیادی داریم اما برای افرادی که ترک فعل می‌کنند، قانون کمتر بازخواست و تنبیهی پیش‌بینی کرده است.

در همین راستا به صورت ویژه این موضوع را با رئیس قوه قضاییه - در نشستی که با حضور ایشان بود - مطرح کردم که بایستی مدیران شجاع را تقویت و حمایت کرد و آن‌هایی که از روی ترس ترک فعل می‌کنند را باید بازخواست کرد و جابه‌جا شوند، مدیری که شجاع است، احتمال دارد، بیست کار انجام دهد و فقط دو کارش اشتباه باشد. به عبارتی ۱۸ کار درست انجام داده و در این صورت نباید روی آن دو کار اشتباه دست گذاشت و او را تنبیه کرد. بلکه باید او را حمایت کرد البته منظور من از خطا، فساد و خطاهای تعمدی نیست منظور من خطاهایی است که در حین کار پیش می‌آیند، مسئولین بایستی فکری برای این قضیه کنند. امیدواریم شرایط اقتصادی برای همه هموطنان خوب شود به ویژه صنعت‌گران ما که این‌ها عملاً دارند، اشتغال ایجاد می‌کنند و برای فرزندان و جوانان ما کارآفرین هستند.



انجمن استصنا
بازوی توانمند در صنایع
نفت، گاز، پتروشیمی و پالایش نفت



روایت دبیر انجمن استصنا از حوادث اخیر؛

نمی‌توان یک‌تنه کشور را متحول کرد



”
شرکت‌های عضو انجمن تنها ۴ درصد از شرکت‌های دانش‌بنیان کشور را تشکیل می‌دهند اما گردش مالی ۱۰ درصدی را در این حوزه به خود اختصاص داده‌اند.
“

این روزها در کنار مشکلات اقتصادی و بحث‌های قدیمی مانند تورم و تحریم؛ موضوع دیگری نیز در اقتصاد و تولید اثرگذار واقع شده که آن حوادث و ناآرامی‌های کشور است. مشکلی که تأثیرات آن در گفت‌وگو با دبیر انجمن استصنا مورد توجه قرار گرفته است. یادداشت حاضر حاصل گفت‌وگویی است که با مهندس عباس فتحی، دبیر انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت و سردبیر نشریه استصنا داشته‌ایم.



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۱۴

سخن
سردبیر

موقعیت انجمن در مقایسه با سایر تشکلهای

انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران بزرگترین موثرترین انجمن صنفی تخصصی است که در حوزه صنعت نفت فعالیت می‌کند. که تعدد و تنوع شرکت‌های عضو انجمن گواهی بر این مدعاست. به جرات می‌توان گفت که سابقه ندارد که شرکت‌هایی به این تعداد و با این تنوع در انجمن تخصصی دیگری عضو باشند.

هرچند که در سال‌های اخیر فضای مناسبی برای فعالیت و حضور موثر تشکلهای فراهم نبوده و آنچنان که شایسته است از ظرفیت این نهادهای غیر دولتی و غیر انتفاعی بهره‌گیری لازم نشده است، ولی با حضور هیئت مدیره دوره نهم در انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران، یکی از برنامه‌ها این بوده است که با اتخاذ تصمیمات درست، ضریب نفوذ انجمن در حوزه صنعت نفت افزایش یابد که در کنار موضوعاتی همچون تعامل با حوزه‌های کارفرمایی

و نهادهای سیاست‌گذاری نسبت به موضوعاتی دیگری همچون حفظ اعضای موجود و جذب اعضای جدید اهمیت ویژه‌ای صورت پذیرفته است.

خوشبختانه در نیمه ابتدایی سالجاری، تقریباً ۷۰ درصد بالاتر از هدف تعیین شده، اعضای جدید جذب انجمن شدند و برآورد ما این است که تا انتهای سالجاری، بتوانیم ۲،۵ تا ۳ برابر بیشتر از هدف تعیین شده، جذب عضو داشته باشیم. که تعداد زیادی از این شرکت‌ها در حوزه دانش‌بنیان هستند.

البته یکی از نکات حائز اهمیت، ماندگاری اعضا در انجمن است چراکه شرکت‌ها به مرور زمان در انجمن‌های متفاوت عضو می‌شوند و بنا به خدماتی که دریافت می‌کنند، در زمان‌های مختلف تصمیم به خروج از برخی از این انجمن‌ها می‌گیرند. خوشبختانه یکی از نکات حائز اهمیت در تشکل استصنا این است که از ابتدای تاسیس انجمن یعنی در سال ۱۳۷۹ تاکنون

بالای ۹۵ درصد اعضا در انجمن باقی مانده‌اند که این نشان از رضایت نسبی و قابل قبول اعضای استصنا دارد.

ظرفیت تشکلهای صنفی به‌درستی مورد استفاده قرار نمی‌گیرد

◆ وضعیت کنونی تولید و جایگاه تشکلهای صنفی و تخصصی در ایجاد شرایط مطلوب‌تر برای فعالان اقتصادی

حمایت از تولید و ساخت داخل یکی از مهم‌ترین و پرکاربردترین کلید واژه‌هایی است که در سال‌های اخیر و به‌ویژه با شدت گرفتن تحریم‌ها، به‌کرات از سوی مقامات، مسئولان و دولتمردان مورد استفاده قرار گرفته است.

هرچند که قوانین، مقررات و دستورالعمل‌های متعددی بدین منظور تدوین شده و ساختارهای متنوعی در دولت، وزارتخانه‌های ذیربط و نهادهای حاکمیتی شکل گرفته و افراد مختلفی با عناوین بزرگ و کوچک متولی آن شدند، با این وجود همواره فعالان بخش تولید با چالش‌ها و موانع بزرگ و کوچکی مواجه بوده‌اند و چنانچه شایسته بود، توفیقی برای حمایت از تولید و تولید کننده صورت پذیرفته است.

تشکلهای صنفی تخصصی و بطور خاص انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران (استصنا) بواسطه توانمندی‌های فنی و تخصصی شرکت‌های عضو، می‌تواند صاحب جایگاه ممتازی در صنعت نفت و فرآیند تصمیم‌سازی در این بخش مهم اقتصادی باشد که تاکنون از ظرفیت‌های این تشکل در تسهیل کسب و کار و رفع موانع موجود بدرستی استفاده نشده است.

◆ وضعیت تولید دانش بنیان در صنعت نفت

«تولید» در نگاه و رویکرد حاکمیتی در دوران تحریم‌های اقتصادی در اغلب موارد به‌عنوان عاملی دفاعی در برابر تحریم‌ها بوده و چون به‌خاطر محدودیت‌های ناخواسته امکان تامین کالا و خدمات مورد نیاز از خارج کشور فراهم نبود، تولید داخل صاحب جایگاه ویژه‌ای در کشور شد. البته با شروع دفاع مقدس هم این اهمیت احساس شد و باوجود نوسانات، در دولت‌های مختلف با افزایش تحریم‌های گسترده اقتصادی، به اوج رسید.

اما اهمیت شرکت‌های دانش بنیان مضاعف است چراکه می‌تواند هم به‌عنوان سپر دفاعی در برابر تحریم‌ها و هم عاملی اثرگذار در تهاجم و مقابله در جنگ اقتصادی، مورد توجه قرار گیرد. برنامه‌ریزی و دستیابی به سطوح بالاتر تکنولوژی و اقتصاد بر مبنای تولید دانش بنیان، در تمام کشورهای پیشرفته دنیا داری اهمیت و جایگاه ویژه‌ای است. یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های تولید دانش بنیان این است که سرمایه و دارایی اصلی آن علم و دانش است و این منبع با ارزش ویژگی منحصر بفردی دارد که با

برداشت بیشتر از آن به ارزش و حجم آن افزوده خواهد شد. به‌عبارت ساده‌تر هر چقدر در تولید دانش بنیان هزینه شود به‌نوعی میزان سرمایه آن بصورت تصاعدی افزایش می‌یابد.

با توجه به اهمیت شرکت‌های دانش بنیان در اقتصاد ملی و جهانی و روند رو به رشد توسعه تکنولوژی، امروزه دانش بنیان شدن جزء ضروریات غیر قابل انکار تلقی می‌شود.

از آن جایی که صنعت نفت (به معنای عام شامل نفت، گاز، پتروشیمی و پالایش) پیشرانه اقتصادی کشور است، توجه به شرکت‌های دانش بنیان این حوزه می‌تواند از اهمیت ویژه‌ای برخوردار باشد. طبق بررسی‌های بعمل آمده با آنکه شرکت‌های عضو انجمن تنها ۴ درصد از شرکت‌های دانش بنیان کشور را تشکیل می‌دهند اما گردش مالی ۱۰ درصدی را به خود اختصاص داده‌اند. ضمن اینکه با رویکرد دیپلماسی اقتصادی دولت سیزدهم انتظار می‌رود با صادرات تجهیزات صنعت نفت به کشورهای هدف به‌شکل قابل ملاحظه‌ای شاهد رشد میزان گردش مالی این شرکت‌ها و تقویت منابع ارزی کشور بواسطه آنها باشیم.

البته باید مراقبت شود که با تغییر مدیریت در حوزه شرکت‌های دانش بنیان دستاوردهای قبل رها نشود و تصمیماتی اتخاذ شود تا رشد و توسعه این حوزه بسیار مهم و راهبردی افزایش یابد چرا که عموم شرکت‌های دانش بنیان، به‌دلیل تمرکز بر فناوری، ساختار مناسبی برای تحلیل بازار و احیانا مقابله با بحران‌های تصمیم‌گیری و تغییرات مکرر قوانین و مقررات را نداشته و بسیار آسیب‌پذیرند و ممکن است شرکت‌های نوپا و کم‌تجربه به‌راحتی در چرخه رقابت یا آثار ناشی از تصمیمات آنی از بین بروند.

◆ وضعیت تعامل این شرکت‌ها و ارتباط آنها با حوزه‌های کارفرمایی صنعت نفت

همچنین بهتر است کمی از دو قطبی شدن امور پرهیز کنیم، به‌طور مثال طبق رویه‌ای ناصواب عادت کرده‌ایم عملکرد کارفرما و تولیدکننده، مردم و مسئولین، دانشجو و استاد و... را در رویارویی با هم مورد بررسی قرار دهیم. رویکرد انجمن این است که ما به همان اندازه که به حقوق قانونی اعضا در تعامل با کارفرمایان توجه و اهتمام داریم، باید به نیازمندی‌ها و خواسته‌های قانونی حوزه کارفرمایی صنعت نفت هم توجه داشته باشیم و به‌عبارتی باید مسائل و مشکلات را با نگاه ملی بررسی و حل کنیم. اگر ما بتوانیم در انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت، درک درستی از نیازمندی‌ها و دغدغه‌های کارفرمایی داشته باشیم، ضرورت‌ها و نیازهایی که دارند را شناسایی کنیم و با آگاهی از نقش خودمان، بدانیم که برای رفع مشکلات آنها که در واقع مشکلات ملی است چه کمکی می‌شود انجام داد، آنگاه دیگر در روبروی هم نخواهیم بود بلکه در کنار هم قادر به رفع مسائل و مشکلات پیش رو خواهیم بود. این موضوع در حوزه کارفرمایی هم به همین ترتیب است. اگر توجه شود که تولیدکننده چه مشکلاتی دارد و برای رفع آن مشکلات،



شد. قطعاً اعمال تحریم برای هیچ کشور و مردمی در هیچ کجای دنیا خوب نیست، ولی تحریم‌های گسترده‌ای که نسبت به کشورهای روسیه، بلاروس و کشورهای همسو با روسیه اعمال شده، باعث شده است بازار جدیدی برای تجهیزات صنعت نفت در کشور ما به وجود آید. ضمن اینکه کشورهای دیگری مانند نیجریه و عراق نیز مشتری‌های قابل توجه و مهمی در این حوزه هستند.

زمان امیر کبیر و یار سخا در حکمرانی به پایان رسیده

دولت سیزدهم را از نگاه اقتصادی و در منصفانه‌ترین بیان می‌توان دولتی پاکدست، جهادگر و پرتلاش با اهدافی بلند پروازانه اما بی‌تجربه، مغرور، بی‌برنامه همراه با اقداماتی پراکنده و بی‌سرانجام توصیف کرد.

دولتی که با شعار کارآفرینی، تولید مسکن، کنترل و کاهش تورم، مبارزه با رانت و فساد ساختار یافته و... قدم بر عرصه حکمرانی نهاد، در مدتی که طی شد تلاش‌های فراوان، پراکنده و نامنظمی در عرصه‌های مختلف اقتصادی داشته است.

اغلب زمان صرف شده جهت رفع بحران‌ها یا تخفیف اثرات ناشی از آنها بود و دولت هیچگاه نتوانسته به دستاورد ملموس و قابل دفاعی دست یابد. این در حالی است که

مسئولانه اقدام شود در آن صورت می‌توان گفت که تعاملی سازنده شکل گرفته است. اکنون با تعاملی که با اغلب مدیران و مسئولان این حوزه‌ها وجود دارد، خوشبختانه در وضعیت مناسبی هستیم. البته گاه نیز برخی از عدم همراهی‌ها به دلایل ساختارهای نامناسب و بعضاً ورود غیر تخصصی حوزه‌های نظارتی به موضوعات فنی و اجرایی است که در این مواقع حضور تشکل‌ها به‌عنوان متخصصین بی‌طرف می‌تواند کارگشا باشد.

تحریم برای هیچ کشوری خوب نیست اما...

متأسفانه در کشور ما در حوزه آمار و ارقام، منابع مشخص و دقیقی وجود ندارد اما بنا به مطالعات میدانی انجام شده در سال‌های اخیر و به ویژه در شش ماهه نخست امسال، از نظر فعالیت‌های صادراتی، موج جدیدی ایجاد شده و انتظارمان این است که طی دو سال آینده به شدت در حوزه صادرات در کل کشور و همچنین صنعت نفت به‌ویژه تجهیزات این صنعت، شاهد اتفاقات خوبی باشیم چراکه ورود هیئت‌های تجاری متعدد به کشور و اعزام تیم‌های تجاری ایران به برخی کشورها نشان‌دهنده آن است که در سطح کلان کشور تصمیماتی اتخاذ شده و توافقاتی انجام شده که دورنمای خوبی را برای صادرات می‌توان متصور



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M



در تعاملی بی‌سابقه با سایر قوا و نهادهای حاکمیتی که همراهی و همکاری قابل‌تقدیری با کابینه داشته و اقدامات خصمانه بیرونی تا حدی تعدیل شده و با چشم‌پوشی و تسامح استکبار، دولت با برخی اقدامات اقتصادی کلان توانسته در فروش نفت و جذب ارز موفق عمل کند.

اما با نگاهی گذرا بر رویدادهای اقتصادی متاسفانه هیچ علامت و سیگنالی از بهبود وضعیت اقتصادی، بخصوص وضعیت تولید، اشتغال و معیشت اجتماعی را شاهد نیستیم. بسیاری از تنش‌های اجتماعی که در ماه‌های اخیر شاهد آن بودیم در بستر فقر (مادی؛ فرهنگی)، بیکاری، رکود و ناامیدی‌های اجتماعی از بهبود شکل گرفته و با فرصت‌طلبی بدخواهان هر دو سوی اعتراضات اعم از معترضین و حاکمیت و در نهایت مردم را مغبون ساخته است.

آبادانی و توسعه اقتصادی بدون توجه به مردم و بدون رسمیت بخشیدن به نخبگان خصوصا نخبگان دگر اندیش و با بی‌توجهی به سازمان‌های مردم‌نهاد و تشکلهای صنفی و بنگاه‌های اقتصادی امکان‌پذیر نخواهد بود و بر فرض محال حتی چنانچه دستاوردی محدود حاصل شود ماندنی نیست.

دولتمردان زحمتکش باید آموخته باشند که زمان امیرکبیر و یا رضاخان در حکمرانی به پایان رسیده و هیچگاه نمی‌توان یک تنه کشور را متحول کرد. تنگ کردن حلقه‌های تصمیم‌سازی نتیجه‌ای جز حذف و ریزش مدیران کارآمد و نهادهای شایسته خودرایی در عرصه اقتصادی نخواهد داشت.

قرار بود اقتصاد کشور و معیشت مردم به برجام گره نخورد که تدبیری بجا و ارزشمند بود اما قرار نبود شتر سرگردان اقتصاد در بیابان خشک و بی‌آب و علف رها شود و هیچ‌بند و ریسمان و افساری در کار نباشد.

چنانچه وعده‌های اقتصادی و بعضا اهداف اعلامی بر مبنای درک و تحلیل درست توانمندی‌ها و شرایط کشور بوده؛ می‌بایست پس از گذشتن زمانی نسبتا طولانی ثمرهای داشته یا لاقط جوانه امیدی را شاهد باشیم و چنانچه بر اساس توافقات ظاهر و پیدای چین و روسیه و امثالهم بوده از نتایج حاصل شده می‌توان گفت که ما را به خیرشان امیدی نیست؛ ما باید در کمال احترام به همه کشور‌های دوست (یا غیر دشمن) فقط به مردم و توانمندی‌های خودمان اعتماد کنیم، مطمئنا مردم ایران قادران خادمین خود بوده و هستند و به عهده‌ی که با آنان می‌بندند پایبند خواهند بود.



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۱۷

سخن
سردبیر



در نخستین همایش سازندگان تجهیزات صنعت نفت عنوان شد

تاکید بر توانمندی اعضای استصنا در رفع سایه تحریم از صنعت نفت



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

رئیس هیئت مدیره انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران، با تأکید بر هدف‌گرایی در این همایش گفت: می‌خواهیم این همایش هدف‌گرا باشد و در پایان آن محصولی داشته باشیم. فعالیت اشتغالزا و تولیدی بر فعالیت یک یک شما که از حوزه‌های کارفرمایی و پتروشیمی و تجهیز سازان که حضور دارید، حاکم است. اشاره‌ای به شعار سال خواهیم داشت و رویکردی که برای این همایش تعریف کردیم.

وی ادامه داد: اشتغال یکی از اساسی‌ترین و مهمترین مباحث و موضوعات تمام دنیا از جمله کشور ما است. هر اشتغالی در هر حیطه‌ای اگر قانونمند و مشروع باشد، قابل احترام است و ارزش اشتغال مولد چند برابر بیشتر بوده و قابل ستایش است. حاضرین در این جلسه اشتغال مولد ایجاد کردند.

تلاش برای راه‌اندازی آکادمی استصنا

همچنین در نشست خبری این همایش که با حضور رئیس پارک نوآوری و فناوری وزارت نفت همراه بود، ثقفی از تاسیس آکادمی استصنا و شرکت P استصنا خبر داد و همچنین با توجه به استقبال اعضا و کارفرمایان از برگزاری همایش مشابهی طی سال سخن گفت.

ثقفی با بیان اینکه بحث اشتغال در شرایط کنونی بسیار پر اهمیت است و مورد تأکید رهبر انقلاب در شعار سال نیز

نخستین همایش سازندگان تجهیزات صنعت نفت و حوزه کارفرمایی با رویکرد توانمندی‌های سازندگان، نیازمندی‌های کارفرمایی - تسهیل‌گری در عرضه، تقاضا و تعاملات - حمایت از ساخت بار اول و شرکت‌های دانش بنیان در چهار بخش اصلی سخنرانی، جلسات B2B، کنفرانس خبری، و نمایشگاه جانبی که در نوع خود بی سابقه و کم نظیر است مرداد ماه سال جاری با همراهی و با حضور پر شور اعضای استصنا و مدیران پتروشیمی‌های وابسته به هلدینگ‌های غدیر، پارسین، شستان روز ۱۲ مرداد ماه سال جاری در محل هتل پارسین اوبین با موفقیت برگزار شد.

رئیس هیئت مدیره انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت در این همایش با تأکید بر اهمیت اشتغال مولد، اظهار کرد: دانش‌محوری ضامن بقای تولیدکنندگان است.

احسان ثقفی، رئیس هیئت مدیره انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران در این مراسم به محورهای اصلی همایش از جمله توانمندی‌های سازندگان، نیازمندی‌های کارفرمایی، تسهیل‌گری در عرضه، تقاضا و تعاملات و همچنین حمایت از ساخت بار اول و شرکت‌های دانش بنیان، اشاره کرده و در حوزه کارفرمایی گفت: دانش‌محوری ضامن بقای تولیدکنندگان است و اکثریت قریب به اتفاق اعضای انجمن استصنا دانش‌محور هستند.

۱۸

گزارش
همایش



بوده است، گفت: اشتغال مولد پایدار خواهد بود.

وی ادامه داد: تولید این انجمن دانش محور است و اگر این گونه نبود یا راکد شده بود یا به تعطیلی می‌رسید.

ثقفی با بیان اینکه «اقتصاد نیازمند اشتغال است و این صرفاً مربوط به ایران نیست»، گفت: اشتغال ایجاد شده توسط این انجمن مولد است؛ اگر چاشنی دانش را حفظ کنیم، موفق خواهیم بود و اکنون اکثر اعضای انجمن استصنا می‌توانند دانش‌بنیان باشند.

وی با اشاره به اینکه تعاملات دولت سیزدهم با انجمن استصنا تقویت شده است، ادامه داد: امیدواریم از تعامل فراتر رفته و عملیاتی شود.

چرخ صنعت نفت متوقف نشده

ثقفی با تاکید بر اینکه تحریم واقعی است که وجود دارد، گفت: با این وجود چرخ صنعت نفت متوقف نشده و بخش خصوصی راهکار لازم برای تامین مواد اولیه را پیدا کرده است.

وی درباره قراردادهای و تفاهم‌نامه‌های جدید وزارت نفت با روسیه گفت: ما در این حوزه از وزارت نفت گله داریم نه تنها در قرارداد با روسیه بلکه در حوزه قرارداد ۲۵ ساله با چین هم ما حضور نداشته‌ایم. انتظار بر این بود که نظرات کارشناسی ما نیز در این قراردادها لحاظ شود. سازندگان تجهیزات نفت افسران جبهه اقتصادی هستند که در این زمینه نادیده گرفته شده‌اند.

رئیس انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت درباره صادرات گفت: صادرات جزء آرزوهای ما است و بخشی نیز عملیاتی شده یکی از برنامه‌هایی که دنبال آن هستیم صادرات محصولات جدید است.

وی مقاصد صادرات را بیشتر در حوزه کشورهای مثل سوریه، روسیه، عراق، آذربایجان و ونزوئلا عنوان کرد.

باید قوانین به سمت تولید تغییر کند

در حاشیه نخستین همایش سازندگان تجهیزات صنعت نفت و حوزه کارفرمایی و نشست خبری برگزار شده، رئیس پارک فناوری و نوآوری نفت و گاز از داخلی‌سازی ۸۰ درصدی تجهیزات صنعت نفت خبر داد و گفت: قوانین باید به سمت تولید تغییر کند.

محمد اسماعیل کفایتی، رئیس پارک فناوری و نوآوری نفت و گاز نیز در حاشیه این مراسم اظهار کرد: دانش‌بنیان شدن صنعت نفت مسیر پر فراز و نشیبی است.

وی افزود: بعد از انقلاب در صنعت نفت اتفاقات خوبی افتاد و در بُعد نیروی انسانی، کارهای بزرگی انجام شد.

کفایتی با بیان اینکه «در نمایشگاه نفت امسال بیش از ۲ هزار شرکت نفتی ایرانی حضور داشتند اما در یک دهه گذشته اغلب شرکت‌کنندگان خارجی بودند»، گفت: امروز ۸۰ درصد تجهیزات نفت در داخل تامین می‌شود و امیدواریم جشن خودکفایی را بگیریم.

وی ادامه داد: دانش‌بنیان شدن به نفع همه مجموعه‌ها است اما واقعیت را باید بپذیریم که اتفاقات زیرساختی باید بیفتد و قوانین باید به سمت تولید تغییر کند.

کفایتی با بیان اینکه «در بحث اشتغال با تهدید بزرگی روبه‌رو هستیم که باید مدیریت شود و به کارآفرینی فکر کنیم»، گفت: ۵۰ شرکت عضو انجمن استصنا در کلاس بین‌المللی حضور دارند و برای اولین بار صادرات کاتالیست به روسیه انجام شد.

وی با تاکید بر اینکه دیپلماسی انرژی نقطه قوت به شمار می‌رود، اذعان داشت: می‌توان با مشورت با ذی‌نفعان، سود حداکثری به دست آورد.

رئیس پارک فناوری و نوآوری نفت با بیان اینکه «یکی از مباحث مطرح شده با روس‌ها این است که به لحاظ فناوری و سرمایه‌خلافی موجود را پر کنیم»، گفت: فروش نفت و تامین سوخت اولویت وزارت نفت بوده و انرژی این وزارتخانه را به خود معطوف کرده است، باید به سمت توسعه بیش از پیش دانش‌بنیان‌ها و کسب فناوری پیش برویم.

دبیر انجمن استصنا، یکی دیگر از حاضرین این نشست خبری بود که توضیحات مبسوطی در خصوص گروه‌های کالایی، توانمندی‌های اعضا و سیاست تعاملات با حوزه‌های حاکمیتی و کارفرمایی ارائه کرد.

در این همایش آقای مهندس سنگین از وزارت نفت، و نیز مدیران عامل شرکت‌های پتروشیمی کیان، پردیس نیز سخنانی ایراد کردند، بطوری که از این همایش به‌عنوان یک همایش کاربردی و ابتکاری نو یاد کرده و تداوم آنرا توصیه کردند. همچنین در حاشیه این همایش، مدعوین حوزه کارفرمایی از استند شو اعضا بازدید کرده و در محیطی صمیمانه به گفت‌وگو نشستند.

به دنبال برگزاری موفق این رویداد روابط عمومی انجمن استصنا با انتشار متنی از حضور اعضای این انجمن در همایش مذکور قدردانی کرد. در متن منتشر شده آمده است: «بدینوسیله مراتب تشکر و قدردانی انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران از حضور پر شور، مسولانه و همراهی بی دریغ اعضای محترم را اعلام داشته، امید است با عنایت خداوند متعال خیر و برکات حاصله موجب تداوم تولید و اعتلای اهداف متعالی انجمن و اعضای فرهیخته آن گردد.»



گزارش تصویری؛ نخستین همایش انجمن استمنا و حوزه کارفرمایی



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۲۰

گزارش
تصویری

پتروشیمی زاگرس بزرگترین تولید کننده متانول در خاورمیانه / حمایت از سازندگان داخلی؛ سرلوحه همیشگی



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۲۱

گزارش
همایش

همیشه در سرلوحه خود قرار داده است.

همچنین در پروژه‌های توسعه‌ای نیز که در دست بررسی است و در آینده نزدیک به مرحله اجرا خواهد رسید یک سیاست را دنبال کرده و می‌کند و آن اینکه از تأمین‌کنندگان و تولیدکنندگان داخلی و توانمندی‌های آنان استفاده کند.

♦ علت این حمایت و اعتقاد به این مسئله در پتروشیمی زاگرس چیست؟

به این دلیل از سازندگان داخلی حمایت می‌کنیم چرا که آن را عاملی برای رها شدن از معضل تحریم، رشد صنعت کشور و بومی‌سازی تجهیزات صنایع نفت، گاز و پتروشیمی می‌دانیم.

♦ نظر شما درباره برگزاری همایش‌هایی برای معرفی تولیدات و تجهیزات صنایع نفتی چیست؟

برگزاری این همایش‌ها می‌تواند به تعمیق ساخت داخل و صرفه‌جویی ارزی تولیدکنندگان کمک شایانی کند. یکی از مسائلی مهمی که تولیدکنندگان داخلی دارند، توانمندی مالی است که متأسفانه سرمایه در گردش این شرکت‌ها پایین بوده و همین مشکل باعث می‌شود در ارسال بار و تحویل به موقع اقلام سفارشی با مشکل مواجه شوند.

مدیر پروژه‌ها و طرح‌های توسعه‌ای پتروشیمی زاگرس معتقد است که این مجموعه به عنوان یکی از بزرگترین تولیدکنندگان متانول در ایران و خاورمیانه شناخته شده و همواره حمایت از سازندگان داخلی را خودش قرار داده است.

مهندس محمد عیسائی، هدف از حمایت از تولیدکنندگان داخلی تجهیزات را رها شدن از معضل تحریم و رشد صنعت کشور و بومی‌سازی تجهیزات صنایع نفت، گاز و پتروشیمی می‌داند.

مدیر پروژه‌ها و طرح‌های توسعه‌ای پتروشیمی زاگرس در حاشیه همایش استصنا درباره نقش و عملکرد این مجموعه در حوزه نفت، گاز و پتروشیمی و حمایت از سازندگان داخلی تجهیزات مورد نیاز این صنعت در حاشیه برگزاری همایش با فصل‌نامه انجمن استصنا به گفت‌وگو نشست که مشروح آن را در ادامه می‌خوانید:

♦ مجموعه شما تا کنون به چه میزان از تولیدکنندگان داخلی تجهیزات نفت حمایت کرده است؟

پتروشیمی زاگرس به عنوان بزرگترین تولیدکننده متانول ایران و خاورمیانه در حمایت از ساخت داخل و با راهنمایی‌هایی که از سازندگان داخلی گرفته، همواره سرآمد بوده و این رویه را



روایت یک کارفرما از کار با تولیدکنندگان داخلی؛

رتبه‌بندی نداریم



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

می‌کردیم که خیلی عظیم بوده، یا پمپ‌هایی را از بلژیک وارد می‌کردیم. این موارد تجهیزات حساسی هستند. حال ممکن است مثلاً یک شرکت ایرانی دانش‌بنیان بیاید و این تجهیزات را مثلاً با قیمتی حدود ۵۰ یا ۸۰ میلیون تومان تولید کند و همزمان شرکت ایرانی دیگری نیز این تجهیزات را با قیمت ۳۰۰ میلیون تومان عرضه کند و قیمت نمونه خارجی آن هم ۵۰۰ میلیون تومان باشد. حال اگر در این شرایط در کمیسیون مناقصات نمونه ارزان ۸۰ میلیونی برنده شد و شما آن را خریداری کردید اما پس از مدتی مشکلی برای آن پیش آمد و چندین روز کار یک واحد خوابید و مجبور شدید ۸۰ میلیون هم برای تعمیر آن هزینه کنید چه؟ بنابراین مهم است که در میان سازندگان داخلی نیز نوعی تفکیک صورت گیرد. اگر شما از همان ابتدا مثلاً برای نمونه ۳۰۰ میلیون تومانی طرح تشریفات بگیرید و بدانید این مدل مثلاً چهار سال برای شما کار می‌کند، به مراتب بهتر است. حال در این میان عده‌ای هم هستند که چنین ریسک‌هایی را متقبل نشده و از همان ابتدا می‌روند نمونه خارجی را خریداری می‌کنند.

اگرچه طی این سال‌ها شعارهایی در راستای حمایت از داخل داده می‌شود اما همه می‌دانیم که در مرحله عمل بومی‌سازی روندی بسیار دشوار است که با اما و اگرهای متعدد مواجه است و دغدغه‌های متعددی برای کارفرمایان به همراه دارد. در این زمینه با مهندس سمیعی، مدیرعامل شرکت دماوند انرژی عسلویه که در زمینه استفاده از محصولات داخلی مورد تقدیر هم قرار گرفته به گفت‌وگو پرداخته‌ایم.

نمی‌توان نمونه داخلی را با قیمتی بالاتر از محصول خارجی خرید

♦ با توجه به دشواری‌های موجود در زمینه بومی‌سازی رویکرد شما برای تعامل با تولیدکنندگان داخلی چه بوده است؟

ما سازنده داخلی کم نداریم و شرکت‌های بسیاری در این بخش فعال هستند اما مشکل آنجاست که صرف اینکه یک شرکت ادعا داشته باشد یک قطعه یا تجهیز را می‌سازد و بعد هم با دلایل خاصی در مناقصات برنده شود، نمی‌شود کار را به او سپرد. گاه شما کمیسیون معاملات دارید و ملزم به رعایت استانداردها هستید. اگر یک شرکتی قیمت محصولات خود را بیشتر از قیمت شرکت واردکننده همان کالا می‌دهد، در صورتی که نمونه داخلی را تهیه کنی این کمیسیون تو را به سلابه خواهد کشید.

گاه برخی از همکاران ما در مصاحبه‌هایی که دارند می‌گویند ما حاضریم قیمت بیشتری هم برای کالای تولید داخل پرداخت کنیم اما اگر خواهیم صادق باشیم هیچکس نمی‌تواند چنین کاری انجام دهد. حال گاه ممکن است یک زمان شرکتی تولید بار اول و دانش‌بنیان داشته باشد و برای این منظور بتوان رقم بالاتر را پذیرفت که ما هم این کار را کردیم. یعنی مثلاً فرض کنید ما تا الان یک پمپ را از پمپ‌های هیوسانگ کره استفاده

۲۲



مصاحبه
حوزه
کارفرمایی



بیابند و خودشان را ثابت کنند؛ در چنین شرایطی ما هم حاضریم کمک کنیم و ریسک می‌کنیم.

روایتی از شرکتهایی که در تولید داخل تقلب می‌کنند

◆ در ارتباط با قیمت رقابتی تولیدکننده‌های داخل تا چه حد می‌توانند قیمت جذاب داشته باشند؟

الان گاه نمونه چینی با همه هزینه‌های حمل و نقل و گمرکی و غیره گاه حتی تا ۶۰ درصد از نمونه داخلی ارزان تر است. اینجا جایی است که باید دولت وارد عمل شود و راهکاری ارائه کند. ما هم راضی نیستیم ارز از کشور خارج کنیم اما وقتی مثلاً قیمت نمونه تولید داخل دو برابر کالای خارجی است چه باید کرد؟ برخی هم در این وضعیت می‌آیند و به اسم تولید داخل، کار ریمارکینگ انجام می‌دهند که آن هم خود معضل دیگری است.

◆ در این میان از دولت چه انتظاری دارید؟

مثلاً الان برای واحدهای تولیدی هزینه‌های انرژی رقم‌های بالا و گرانی است یا مواد اولیه آنها گران تمام می‌شود اما باید توجه کنیم که با این شرایط صنعت به چه سمتی خواهد رفت؟

اکنون عوارض و مالیاتی که از این شرکت‌ها گرفته می‌شود آنقدر بالا است که قیمت تمام شده محصولات سر به فلک

◆ اکنون رتبه‌بندی خاصی میان این شرکت‌ها نداریم؟

نه، نداریم. اگر رتبه‌بندی داشته باشیم زمانی که یک شرکت خود را به‌عنوان سازنده پمپ معرفی می‌کند، رتبه‌بندی کاملاً مشخص می‌کند که چه نوع پمپی می‌سازد. اما اکنون چنین سیستمی نداریم و مشکل اصلی این است که در ساخت داخل همه شرکت‌ها در گام اول یک مدل در نظر گرفته می‌شوند. نکته دیگر آنکه آئین‌نامه‌های ما هم مشکل دارد. مثلاً چرا بر اساس آئین‌نامه یک شرکت کارفرمایی نمی‌تواند خود انتخاب کند که بین چند ساخت داخل می‌خواهد با کدام شرکت کار کند؟

نکته دیگر اینکه در مناقصه‌ها جای مذاکره‌ای نگذاشته‌اند. گاه یک تولیدکننده پیش ما می‌آید و می‌گوید در مناقصه شما شرکت کردم اما برنده نشدم. قیمت او هم شاید پائین‌تر از شرکتی است که در مناقصه برنده شده، سؤال که می‌کنیم می‌گویند شما قیمت بالاتری از این شرکت داده بودید. خب ما با مذاکره می‌کردید. پس همان‌طور که می‌بینید ساخت داخل مشکلات و سختی‌های خاص خود را دارد اما به‌رحال شرکت‌های توانمند بسیار خوبی هم داریم که حتی می‌توان ساخت بزرگترین تجهیزات را به آنها سپرد اما باید فضایی باشد که این شرکت‌های داخلی بتوانند خودشان و توانمندی‌هایشان را معرفی کنند. با سمینار و جلسه هم نمی‌شود شرکت‌ها خود را معرفی کنند چراکه برای کار جدی لازم است این شرکت‌ها پای کار



می‌کشد. مثلاً مصوبه می‌دهند درباره افزایش ۵۷ درصدی حقوق نیروی انسانی، این دیگر دست من کارفرما نیست و من هم برای حمایت از این شرکت‌ها یک توان محدود دارم. گاه شرکت‌های داخلی محصولاتی تولید می‌کنند که کیفیت آنها به مراتب از نمونه‌های خارجی هم بهتر است و هرگاه هم به مشکلی بخورند در مدت زمانی کوتاه از سوی شرکت تولیدکننده ساپورت می‌شوند اما باید برای این شرکت‌ها که هم کیفیت بهتری دارند و هم خدمات پس از فروش خوبی ارائه می‌کنند فکری اساسی شود.

نکته دیگر هم آنکه برخی موارد هم هست که اصلاً در دنیا دو سازنده بیشتر ندارد و اینها طبیعی است مواردی هستند که شاید کسی کار را به شرکت‌های ایرانی نسپارد. برخی موارد را حتی با افتخار و با قیمت بالاتر هم که شده از داخل کشور خریداری می‌کنیم اما یک جایی هم نمی‌شود پذیرفت. مثلاً الان خود فرانسه هم اگر بخواهد برخی محصولات را تولید کند مثلاً کمپرسور آن را از ژیمنس یا چین می‌خرد.

ما فقط همین امسال ۳۰ تا ۴۰ میلیون یورو قرارداد ساخت داخل در دست داریم و تنها ۱۱ مورد آنها را با مپنا قرارداد بسته‌ایم، اما به هرصورت گاه محدودیت‌هایی نیز در این مسیر هست.

تاکید بر رعایت استانداردها

پیمان اصفهانی، مدیر مهندسی طرح شرکت دماوند انرژی عسلویه نیز در خصوص اقداماتی که این شرکت در عرصه خودکفایی و حمایت از ساخت داخل انجام داده، توضیحاتی ارائه کرده که به شرح ذیل است:

♦ یکی از موضوعات مهمی که طی این سال‌ها مطرح بوده بحث تکیه بر توان تولید داخل بوده است. کمی در این خصوص توضیح می‌دهید که طی این سال‌ها رویکرد شرکت شما در این زمینه از چه قرار بوده است؟

طی این مدت اهم اقداماتی که در شرکت انجام شده، خریدها و تامین قطعات آن از طریق شرکت‌های داخلی صورت گرفته که در این راستا تاجایی که مقدور بوده نسبت به تامین داخلی اقدام کرده‌ایم و با چندین شرکت تفاهم‌نامه‌هایی را به امضا رسانده‌ایم و در نمایشگاه‌های حمایت از ساخت داخل که چند سالی است در کیش برگزار می‌شود با شرکت‌های مختلفی در خصوص تامین تجهیزات و مواد شیمیایی داخلی رایزنی کرده‌ایم که این توافق‌ها در اکثر موارد به نتیجه رسیده و بر همین اساس سال گذشته مدیرعامل شرکت دماوند به عنوان حامی نمونه خودکفایی صنایع داخلی و تامین داخل انتخاب شد.

♦ از خریدهایی که انجام شده از لحاظ کیفیت راضی بودید؟

بله ما حتی برای بزرگترین کمپرسوری که داریم یعنی کمپرسور ۴۰ مگاواتی شرکت هم از تجهیزات ساخت داخل استفاده کردیم.

♦ چه توصیه‌ای به سازندگان داخل دارید؟

از سازندگان داخلی می‌خواهیم که میانی استانداردهای نفتی را به نحو احسن رعایت کنند. دومین مسئله؛ توجه به تست و گواهی‌نامه‌های لازمی است که باید از مبادی ذیربط داشته باشند. این موارد موانعی هستند که ما با آنها سرو کار داریم و برای کار کردن با شرکت‌های داخلی مسئله مهمی به‌شمار می‌رود.



اولویت، استفاده از دانش بنیان ها



در حال حاضر با توجه به اینکه شرایط به گونه‌ای است که از سازندگان داخلی حمایت می‌شود، سعی و تلاش ما این است که از ظرفیت‌های شرکت‌های دانش‌بنیان و شرکت‌های داخلی استفاده کنیم و به طبع با توجه به قوانین و بخشنامه‌هایی که وجود دارد، باید اول از پیمانکاران داخلی استفاده شود، در صورتیکه ظرفیت شرکت‌هایی که می‌توانند تولید کنند، پر باشد، با هماهنگی وزارت صمت از تولیدات خارجی استفاده می‌کنیم.

◆ آیا مجموعه شما نیز از تولیدات داخل حمایت مستقیم داشته است؟

یکی از امتیازاتی که برای ارزیابی پیمانکاران قائل شدیم، این است که شرکت‌های داخلی که اولویت ما بوده‌اند، ارجح هستند. وقتی یک جنس قابلیت تولید در داخل را داشته باشد، اصلاً مناقصات خارجی برگزار نخواهیم کرد. علاوه بر این، اگر شرکت‌های دانش بنیان حضور داشته باشند، در ارزیابی هایمان یک امتیاز خاص برای آنها قائل هستیم.

◆ چه مشکلاتی بر سر راهتان وجود دارد؟

وجود تحریم‌ها از بزرگترین مشکلات ماست. منابع مالی داخلی و تامین مالی خارجی به دلیل تحریم‌ها، با مشکلات متعدد مواجه است.

مهندس سلمان زاده، مدیر مالی پالایشگاه توسعه سبز سیراف نیز توضیحاتی ارائه کرده که در ادامه می‌خوانید:

◆ فعالیت شما در چه زمینه ای است؟

پترو پالایشگاه ستاره سبز سیراف در ابتدا قرار بود در مجموعه پالایشگاهی پارک سیراف ساخته شود. هم‌اکنون با خرید شرکت آریا به پتروپالایشگاه تبدیل شدیم. ظرفیت تولید ما ۱۲۰ هزار بشکه در روز است. تقریباً بزرگترین پتروپالایشگاه منطقه هستیم و فعلاً حدود ۱۳ درصد در ساخت پیشرفت فیزیکی داریم و امیدواریم که با برنامه‌ای که داریم و رفع مشکلات مالی، به چشم انداز خوبی که داریم، برسیم. انتظار داریم از این چشم انداز از طرف وزارت نفت حمایت شود. امیدوارم ظرف سه چهار سال آینده به بهره‌برداری برسیم.

یکی از نکاتی که در مورد فعالیت پالایشگاه‌ها وجود دارد، این است که این پالایشگاه‌ها باید در تامین مواد اولیه مورد نیاز خود با شرکت‌های تولیدکننده در ارتباط باشند و بتوانند محصولاتی با کیفیت تهیه کنند. پالایشگاه ستاره سبز سیراف از جمله پالایشگاه‌هایی است که با تکیه بر توان داخل و ارتباط با شرکت‌های دانش بنیان کشور به یکی از بزرگترین پتروپالایشگاه‌های منطقه تبدیل شده است. در این راستا با مهندس محمد شاکری، قائم مقام و عضو هیات مدیره پالایشگاه توسعه سبز سیراف و مهندس سلمان زاده، مدیر مالی این پالایشگاه گفت‌وگو کردیم.

◆ کمی راجع به مسائل مالی پالایشگاه توضیح می‌دهید؟

پترو پالایشگاه ستاره سبز سیراف یکی از بزرگترین پتروپالایشگاه‌ها است که از مایعات گازی به عنوان خوراک استفاده می‌کند. فرآورده‌هایی که ما داریم کروسین، گازوئیل فرآورده‌های الفین و آروماتیکی خواهند بود که با سرمایه‌ای حدود ۵/۴ میلیارد یورو پترو پالایشگاه احداث خواهد شد و در حال حاضر پیشرفت ما به ۱۳ درصد رسیده است که در زمینی به وسعت تقریباً ۲۰۰ هکتار در این پتروپالایشگاه اجرا خواهد شد.

◆ وضعیت سازندگان تجهیزات صنعت نفت را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

بسیاری از قطعات پالایشگاه از تولیدات داخل هستند



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

بله در حوزه کاتالیست نیز در مورد کاتالیست‌های «HTSC» و کاتالیست «مراکس» از محصولات تولید داخل استفاده می‌کنیم و امیدوار هستیم که بتوانیم این دامنه را گسترش دهیم.

نباید خللی در کار ایجاد شود

◆ برای گسترش استفاده از محصولات تولیدکنندگان داخلی، چه توصیه‌هایی به آنها دارید؟

وقتی که ما کارمان را به تولیدکننده داخلی واگذار می‌کنیم، تولیدکنندگان باید این نکته را مورد توجه قرار دهند که مأموریت اصلی پالایشگاه، تولید محصولاتی مخصوصاً محصولات استراتژیک مانند بنزین و گازوئیل است که مستقیماً با عموم مردم ارتباط دارد. پس نباید خللی در تولید ما ایجاد شود. از سوی دیگر باید کیفیت قطعات واحدی رشد کند که طبیعتاً به مرور زمان هم رشد می‌کند اما باید این ارتقاء کیفی به نحوی باشد که ما با استفاده از این قطعات متضرر نشویم و در خط تولیدمان وقفه‌ای ایجاد نشود. به این ترتیب تولیدکنندگان نیز باید سعی کنند همراه ما باشند و در عین حال «تحقیق و توسعه» داشته باشند و کیفیت کارها را روز به روز بهبود بخشند تا هر دو طرف از این ارتباط منتفع شوند.

◆ آیا پالایشگاه شیراز طرح توسعه نیز دارد؟

بله، در حال حاضر ما یک طرح کیفی‌سازی داریم. ما بنزین و گازوئیل داریم که انشالله به سمت یورو ۴ پیش می‌رویم. پروژه‌های طرح کیفی‌سازی را نیز انجام می‌دهیم و در این طرح بخش عمده‌ای از کالایی که استفاده می‌کنیم تولید داخل است. به عنوان مثال در واحدهای نفت ما که در همین راستا افتتاح کردیم، کمپرسور آن داخلی است و ساخت کوره نیز، شرکت‌های داخلی برایمان انجام داده‌اند.

مبدل حرارتی و فن‌های هوایی نیز همه تولید داخل هستند. در واحد «آیزوماکس» نیز همین روند را ادامه می‌دهیم و بخش عمده‌ای از تجهیزات آنی که استفاده می‌کنیم تولید داخل هستند.

همواره تولید و به‌ویژه تولید محصولات دانش‌بنیان و های‌تک با دشواری‌های متعدد همراه است اما شاید در کشور ما حجم این معضلات بیشتر هم باشد و در نهایت در مرحله آخر و پس از تولید محصول نهایی، فعالان این عرصه با چالش دیگری به‌نام بی‌میلی تولیدکنندگان صنایع بالادستی به محصولاتشان مواجه شوند. این در حالیست که با توجه به چالش‌های پیش روی سازندگان داخلی، لازم است صنایع بزرگ نیز از تولیدات آنها حمایت کنند تا کشور بتواند از مزایای توسعه فضای کسب و کار و تولیدات داخلی بهره‌مند شده و علاوه بر ایجاد شغل برای جوانان، راه‌های خروج ارز در شرایط تحریم را ببندد. در این زمینه گفتگویی با آقای مهندس طالب‌زاده، مدیر بازرگانی پالایشگاه شیراز پرداخته‌ایم.

دلایلی برای استفاده از تولید داخل

◆ طی سال‌های گذشته رویکرد پالایشگاه شیراز در استفاده از محصولات بومی از چه قرار بوده است؟

یکی از سیاست‌های پالایشگاه شیراز، حمایت از تولید داخل است. دلیل این حمایت نیز این است که ما واقعاً علاقه‌مند هستیم تولید داخل رونق بگیرد و علاوه بر آن، موضوع ارزی نیز از اهمیت بالایی برخوردار است چراکه اگر تولید داخل رونق پیدا کند، مشکل ارزی کشور حل می‌شود. دلیل سوم نیز مربوط به در دسترس بودن شرکت‌های داخلی است که اگر مشکلی پیش آید، می‌توانیم با کمک این شرکت‌ها آن را حل کنیم.

به این دلایل، بخش عمده‌ای از کارهای ما مربوط به داخل است. به عنوان مثال، در بخش ماشین‌های قطعات پالایشگاه، شاید نزدیک به ۸۰ تا ۹۰ درصد قطعات از تولیدات داخل هستند و در این راستا با شرکت‌های سازنده مخصوصاً شرکت‌های دانش‌بنیان برخی از اقدامات عمده انجام شده است. مثلاً در رآکتور «آیزوماکس» که دارای تکنولوژی خاص است، شاید بتوان گفت برای اولین بار از تجهیزات خاص بومی‌سازی شده در این رآکتور استفاده کرده‌ایم.

◆ آیا در حوزه کاتالیست‌ها هم از تولیدات داخل استفاده می‌شود؟

روایت مدیر مجتمع پتروشیمی کرمانشاه؛

تحقق وعده تامین منابع ارزی؛ شاید وقتی دیگر



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۲۷

مصاحبه
حوزه
کارفرمایی

گسترش پتروشیمی کرمانشاه در حال انجام است که تقریباً ۶۰ درصد پیشرفت فیزیکی داشته و قرار است که ظرفیت‌ها در مجموعه پتروشیمی کرمانشاه به دو برابر افزایش پیدا کند.

♦ **بابت ظرفیت یاد شده برای طرح توسعه چه هزینه‌هایی شده است؟**

در حال حاضر تا این لحظه حدوداً ۶۲ درصد پیشرفت فیزیکی داشته ایم، آنچه که هزینه شده از محل آورده خود مجموعه پتروشیمی کرمانشاه بوده و تاکنون وعده‌هایی که برای تأمین منابع ارزی پتروشیمی کرمانشاه مدنظر بوده، محقق نشده و پیگیر هستیم که بتوانیم برای این طرح‌ها از منابع خارجی تأمین اعتبار کرد. اما فعلاً تأمین منابع مالی مورد نیاز از سوی خود این شرکت صورت می‌گیرد و با همین منابع فاز دوم این طرح در حال اجراست.

♦ **آیا شما مشکلات قطع برق هم دارید؟**

چون تأمین‌کننده برق خودمان هستیم با این مشکل رو به رو نیستیم. اما شنیده‌ام مجموعه‌هایی که برقشان را از طریق شبکه تأمین می‌کنند در بعضی از فصول سال با محدودیت‌هایی رو به رو هستند.

رشد جمعیت خصوصاً در سال‌های پس از پیروزی انقلاب منجر به افزایش مصرف محصولات کشاورزی شده که این موضوع نیاز به کودهای شیمیایی را افزایش داده است. مجتمع تولید آمونیاک و اوره کرمانشاه به منظور تأمین بخشی از کود شیمیایی مورد نیاز استان کرمانشاه و استان‌های همجوار در غرب کشور تأسیس شده است. احداث این پروژه علاوه بر تأمین کود شیمیایی مورد نیاز، در امر ایجاد اشتغال در منطقه، گسترش توان فنی استان و ارتقای دانش متخصصین منطقه نقش بسزایی دارد. بر همین اساس در این شماره به گفت‌وگویی کوتاه با آقای مهندس حکیمی، مدیر مجتمع پتروشیمی کرمانشاه داشته‌ایم.

♦ **کمی درباره روند کار این روزهای پتروشیمی کرمانشاه توضیح می‌دهید؟**

در مجموعه پتروشیمی کرمانشاه که یک واحد اوره آمونیاک است، ظرفیت اسمی آمونیاک روزی ۱۲۰۰ تن و ظرفیت اسمی واحد اوره نیز روزی ۲۰۰۰ تن است. در حال حاضر شرایط تولید در مجموعه پتروشیمی کرمانشاه تقریباً با ۱۰۲ درصد ظرفیت اسمی واحد اوره و پتروشیمی کرمانشاه مشغول فعالیت است و طرح‌های توسعه‌ای مجموعه نیز در قالب طرح

باید بساط قوانین خلق الساعه برچیده شود

مباحث قانون گذاری در حوزه های مختلف صنعت و به ویژه صنعت نفت در این سال ها دشواری های متعددی برای تولیدکنندگان و صادرکنندگان به همراه داشته است. در همین راستا گفت و گویی با دکتر عزت الله اکبری، عضو کمیسیون صنایع مجلس شورای اسلامی داشتیم.



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

اگر بخش خصوصی ما تمام قد در میدان باشد، کشور ما تحریم پذیر نخواهد بود

♦ جایگاه تشکلهای صنفی و تاثیر آنها در روند تصمیم گیری و قانون گذاری به چه شکل است؟ آیا برنامه ای برای بهره گیری از ظرفیت فکری و تجربی این تشکلهای در دستور کار مجلس قرار گرفته است؟

عمیقا به این قضیه اعتقاد دارم که دولت و بخش های قانون گذاری دولتی باید حداکثر استفاده را از بخش هایی که کارهای میدانی انجام می دهند، به ویژه بخش خصوصی، داشته باشند اما ساختاری که این بخش ها دارند، غالبا به صورت انجمن است و ساختار انجمن نمی تواند در قراردادهای بین المللی، کارهای جدی و همچنین قانون گذاری ورود کند. البته اگر به صورت مشورت دادن در حوزه قانون گذاری باشد، از نظرات آنها استفاده می شود. بنابراین این بخش ها باید ساختار خود را اصلاح کنند. چراکه ساختار باید به نحوی باشد که قابلیت ورود به عرصه های قرارداد بین المللی و داخلی را داشته باشند. البته ما تشکلهای بین المللی داریم که با یکدیگر ارتباط دارند اما باید کار آنها کاربردی شود. به نظر من تشکلهای باید یک کنسرسیوم داشته باشند که بتوانند از طریق این کنسرسیوم در فعالیت در عرصه بین الملل و ارتباط با دولت ورود پیدا کنند. به عنوان مثال، در حوزه صنعت نفت شایسته ترین اشخاص در همین تشکلهای و انجمن ها مانند انجمن «سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران» هستند. ولی چون کار آنها در قالب انجمن است، مطالبه گری آنها چندان تخصصی نیست. حسن کنسرسیوم این است در زمان نیاز به واردات کالای خاص بجای دولت خود تشکلهای واردات انجام می دهند. اگر بخش خصوصی ما تمام قد در میدان باشد، کشور ما تحریم پذیر

قواعد مالکیت صنعتی رعایت نشود، همه ضرر می کنند

از سال ها قبل سازمان ثبت اسناد تلاش های زیادی انجام داد تا ایران عضو «سازمان جهانی مالکیت معنوی» (وایپو) شود و در طرح مالکیت صنعتی استانداردها را در سطح بین المللی رعایت کند. زحمات زیادی در این زمینه کشیده شد. البته در این زمینه هنوز نقایصی هست و هنوز کارهای تمام نشده ای هست که باید انجام شود. این طرح در واقع امنیتی است برای شرکتها و فعالین اقتصادی و حوزه های دیگر. اگر قواعد بحث مالکیت صنعتی رعایت نشود، همه ضرر می کنند.

کیبایت باید رعایت شود چراکه یک شرکت، مثلا یک شرکت دانش بنیان زحمت می کشد، اختراع می کند ولی طرح آنها به واسطه رعایت نشدن قانون کیبایت مورد سرقت قرار می گیرد. این امر به ضرر شان و منزلت کشور ما است و نکته ای است که در سطح بین الملل رعایت می شود و ما نیز باید تبعیت کنیم.

۲۸



مصاحبه با
نهادهای
حاکمیتی و
قانون گذاری



معاش هستند و زندگی خود و خانواده شان را از راه کار در این واحدهای صنعتی می گذرانند. پس نباید زندگی این افراد و این واحدها را تعطیل کرد و باید شرایط به گونه ای باشد که شرایط فعالین اقتصادی کشور ما با کشورهای دیگر برابر باشد. به عنوان مثال، یک فعال اقتصادی در همین ترکیه که کشور همسایه ما است، اگر بخواهد چیزی صادر کند، در مرز، ۱۸ درصد مالیات بر ارزش افزوده را به او پرداخت می کنند. یعنی این ۱۸ درصد به او بازگردانده می شود. در صورتی که در کشور ما ۹ درصد در همان مرز از صادرکننده دریافت می شود. به این ترتیب، با مجموع ۹ و ۱۸ درصد، شرایط رقابتی فعال اقتصادی کشور ما با فعال اقتصادی کشور ترکیه نا برابر می شود و فعال اقتصادی کشور ما ۲۷ درصد از ترکیه عقب تر است. این ۲۷ درصد فاصله ما با ترکیه فقط در همین موضوع است. در صورتی که در حال حاضر ترکیه بازار عراق و سوریه را هم گرفته است. این نکات نواقصی است که ما به دنبال برطرف شدن آن هستیم.

از دیگر نکات قابل توجه این است که باید بساط بخشنامه ها، مصوبات و تصمیمات خلق الساعه برچیده شود که در طرح اخیر ما به مجلس آورده شده است. باید بگذاریم که فعال اقتصادی ما احساس امنیت کند و اقتصاد برای او قابل پیش بینی باشد.

کشور ما یک هاب است و موقعیت آن بین المللی و یک نعمت الهی است و ظرفیتهایی دارد که هر جوان می تواند پنج شغل داشته باشد.

اگر ما و به ویژه دولت، خود را خدمتگذار مردم بدانیم، حتی یک نفر از زنان و مردان ما توجهی به دشمنان و منافقان و افکار آنها نمی کند. باید با فکر مردم این مملکت را ساخت.

نخواهد بود. زمانی که لازم است واردات از طریق دولت انجام شود، دولت یک کانال مشخص دارد. بنابراین به راحتی تحریم می شود ولی زمانی که بخش خصوصی و افراد گوناگون باشند، امکان تحریم وجود ندارد. بنابراین یکی از دلایلی که تحریم ها برای ما موثر است، علتش ساختارهای ناقص ما است. ما باید از طریق بخش خصوصی پیش رویم تا تحریم پذیر نباشیم.

دیپلماسی اقتصادی در دستور کار مجلس

♦ آیا مانع زدایی از توسعه صنایع، همچنان در دستور کار مجلس قرار دارد؟

بله، تلاش ما در این خصوص ادامه دارد و چند قانون در حوزه توسعه فضای کسب و کار و بهبود شرایط شرکت های دانش بنیان ارائه شده است. در حال حاضر یک طرح «دیپلماسی اقتصادی» مطرح شده که شرایط برابری را برای فعالین اقتصادی کشور و رقبا در کشورهای خارجی ایجاد خواهد کرد. همچنین کار فعالین اقتصادی نباید در گمرگ معطل شود. در بحث صادرات نیز می توانیم بسیاری از مواد اولیه را به کشور وارد کنیم، در کشور خودمان تبدیل به کالا کنیم و سپس صادر کنیم. به این ترتیب هم اشتغال زایی می کنیم و هم ارز به کشور وارد می کنیم.

متأسفانه ساختار دولت چابک نیست ولی باید تلاش کرد این اقدامات انجام شود تا به بهبود اقتصاد کشور کمک شود.

اقدام دیگری که باید انجام شود، عدم پلمپ واحدهای تولیدی است. در حال حاضر شرایط طوری است که اگر واحدی طلب و یا چک و سفته دارد، پلمپ می شود ولی نباید اینگونه باشد، مطالبات باید دریافت شود ولی باید به این نکته توجه کرد که چنین واحدهایی زنده هستند و عده زیادی در حال امرار

معاون وزیر صمت در گفتگو با فصلنامه استصنا تاکید کرد

توان رقابت شرکت‌های ایرانی با شرکت‌های مطرح دنیا



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

صنعت در کشورهای پیشرفته دنیا متعلق به بخش خصوصی است

صنعت در کشورهای پیشرفته دنیا متعلق به بخش خصوصی است و دولت نقش خدمتگزار، تسهیل‌گر و برطرف‌کننده موانع را بازی می‌کند.

یکی از مهمترین اقداماتی که در این معاونت و وزارت صمت صورت گرفته، موضوع پایش است. در پایش‌های صورت گرفته اگر وضعیت تولید در موقعیت خوبی قرار دارد، سوالی که پیش می‌آید این است که چرا صادرات انجام نمی‌شود؟ در این خصوص باید به این نکته توجه کرد که آیا کالای تولید شده با کیفیت و پیچیدگی فناورانه است یا خیر؟ لذا اینجا به موضوع دیگر می‌رسیم که آیا محصولات تولیدی ما به بلوغ فناورانه رسیده‌اند یا نه؟ و آیا حجم صادرات آن را می‌توانیم افزایش دهیم؟ از این رو در دوره کنونی به دنبال این هستیم که ذائقه تولیدکنندگان را از تولید کالاهای با تکنولوژی پایین به تولید کالاهای با تکنولوژی بالا تغییر دهیم.

افزایش چشمگیر صادرات

بر اساس اطلاعات منتشره مرکز آمار ایران رشد صنعت در بهار ۵/۱ درصد بوده و این وضعیت در تابستان نیز ادامه داشته و همچنین براساس گزارشات اعلام شده، حجم صادرات شش ماهه

معاون صنایع ماشین آلات و تجهیزات وزارت صمت تاکید دارد: شرکت‌های ایرانی توان رقابت با شرکت‌های خارجی را دارند چرا که توان اصلی خارجی‌ها در منابع انسانی آنهاست و ما نیز از این مزیت در داخل کشور برخورداریم.

در این شماره نشریه استصنا گفتگویی با آقای مهندس سید محمد موسوی، معاون صنایع ماشین آلات و تجهیزات وزارت صمت داشته‌ایم که مشروح آن را از نظر می‌گذرانید.

دولت قبل دولت انتظار بود

◆ کمی درباره فعالیت‌هایی که در این دوره مدیریتی وزارت صمت مورد نظر است توضیح می‌دهید؟

هرگاه بخواهیم به عنوان یک متخصص در خصوص موضوعی نظر دهیم ابتدا باید به سابقه و شرایط اطراف آن نگاه کنیم، در دولت‌های نهم و دهم وزارت نفت فازهای ۱۳، ۱۴، ۱۹، ۲۰، ۲۱، ۲۲، ۲۳ و ۲۴ را ابلاغ کرد و همزمان فازهای ۱۶، ۱۷، ۱۸ که سابقاً آغاز شده بود، سرعت گرفت. این درحالی است که در دولت قبل پروژه‌های عظیم پيشران مطابق آنچه توان و ظرفیت سازندگان داخلی است آغاز نشد و تنها به تکمیل کارهای قبلی پرداخته شد.

دولت قبل دولت انتظار بود؛ به این جهت دولت یازدهم و دوازدهم را دولت انتظار می‌نامم که فقط در انتظار این بود که شرکت‌های خارجی بیایند تا قراردادهای جدید همچون ساخت و توسعه میدان نفتی و امثالهم به امضا برسد.

هم دچار یک عدم تصمیم‌گیری، به دلیل انتظار دیگران (شرکت‌های خارجی‌ها) بودیم و از سویی دچار سستی و کاهلی نیز بودیم. هرگاه هر کشوری و یا هر ملتی در انتظار این بود که دیگران برای آن کار انجام دهد، دچار شکست و رخوت شده است. به عبارتی اگر امروز کشورهایی نظیر آلمان و ژاپن در قله صنعت دنیا می‌درخشند به این دلیل بوده که از روز شکست خوردن در جنگ جهانی لحظه‌ای از تلاش و پشتکار فروگذار نکرده‌اند.

۳۰



مصاحبه با
نهادهای
حاکمیتی و
قانون‌گذاری

ساخته شد و از طرفی پیمانکاران که دچار تحریم شده بودند از همین سازندگان داخلی سفارش گذاری کردند.

شرکت‌های ایرانی توان رقابت با شرکت‌های خارجی را دارند

◆ از نظر کیفیت تولیدات داخلی صنعت نفت را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

شرکت‌های ایرانی توان رقابت با شرکت‌های خارجی را دارند چرا که توان اصلی خارجی‌ها در منابع انسانی آنهاست. در ایران ما نیز از این مزیت برخوردار هستیم و نیروی انسانی متخصص و کارآمد کم نداریم. ایران جزء کشورهای بارتبه بالا در تعداد فارغ التحصیلان رشته‌های فنی و مهندسی است. بسیاری از افراد ایرانی در حساس‌ترین و بهترین شرکت‌های دنیا مشغول به فعالیت هستند. اگر بتوانیم طراحی‌ها را در داخل انجام دهیم بدون شک تولیدکنندگان ایرانی توان رقابت با رقبای خارجی را خواهند داشت. امروز طراحی و ساخت اکثر تجهیزات صنعت نفت برای تولیدکنندگان داخلی بسیار ساده است، ولی در گذشته ساخت آن در داخل یک آرزو بود.

◆ و آینده این بخش را چطور ارزیابی می‌کنید؟

من به آینده بسیار امیدوار هستم به شرطی که در طراحی‌ها و برنامه ریزی‌ها یک تقسیم کار ملی داشته باشیم تا بتوانیم شاهد بروز و ظهور هر چه بیشتر توان تولیدکنندگان ایرانی باشیم.

زمینه در انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران مهیا است و خوشبختانه ریل گذاری خوبی در استصنا صورت گرفته و امیدوار هستم که هر روز شاهد رشد و شکوفایی اعضای آن و سایر تولیدکنندگان داخلی باشیم.

نکته آخر آنکه باید در تصمیم‌گیری‌ها متعادل رفتار کرد. متأسفانه برخی افراد و مدیران بسیار علاقه‌مند هستند که خرید تجهیزات از خارج صورت بگیرد از سویی دیگر برخی نیز اصرار بر این دارند که در بخش‌هایی که ساخت داخل نداریم هیچ وارداتی صورت نگیرد. در صورتی که به اعتقاد من این یک خودتحریمی بزرگ محسوب می‌شود.

اگر فردی امروز در بخش خصوصی یا دولتی مسئولیت دارد، در صورت جابجایی نباید تصمیمش عوض شود، به این دلیل تاکید می‌کنم که تصمیم‌گیری‌ها باید متعادل باشد.



سال جاری نسبت به سال گذشته کاهش پیدا کرده است. اما ارزش دلاری آن افزایش یافته است یعنی اینکه به سمت صادرات محصولات کم حجم اما با ارزش دلاری حرکت کرده‌ایم. اکنون با حذف نفت از چرخه اقتصاد و ناترازی صادرات ۲.۵ میلیارد دلار فاصله داریم. در شش ماهه اول سال جاری ۱۳۳۲ دستگاه انواع ماشین آلات معدنی تولید شده است. این عدد در سال قبل ۶۰۰ دستگاه بوده یعنی در مقایسه با مدت مشابه سال قبل رشد ۱۲۲ درصدی را نشان می‌دهد. همچنین در تولید تراکتور نیز با افزایش ۵۰ درصدی روبرو بوده‌ایم.

البته هنوز مشکلات زیادی در بخش تولید وجود دارد از جمله از حدود ۷۵ هزار بنگاه صنعتی تولیدی، حدود ۱۲ هزار واحد تعطیل و حدود ۲۵ هزار واحد نیازمند بازسازی و نوسازی و حدود ۳۰ هزار واحد کمتر از ظرفیت اسمی تولید دارند و ۳۰ درصد از کل معادن کشور به دلایل مختلف تعطیل هستند. صد البته امیدواریم با اجرای پروژه‌هایی که قبلاً عرض کردم این مسائل مرتفع شوند.

افتتاح فاز ۱۴ پارس جنوبی توانمندی شرکت‌های ایرانی را نشان داد

◆ اگر بخواهیم به طور خاص عملکرد وزارت صمت در حوزه نفت را بررسی کنیم شرایط چگونه است؟

یک سوم پروژه‌های پارس جنوبی که فازهای ۱، ۶، ۷، ۸، ۱۷، ۱۸، و ۱۴ را شامل می‌شود، توسط ایدرو ساخته شده است. هدف از ورود سازمان گسترش به پروژه‌های پارس جنوبی ارتقاء توان ساخت داخل بود. آن چه که در مورد ساخت داخل صورت گرفته بود، تقریباً همه تجهیزات ثابت در فازهای پارس جنوبی و در حوزه نفت و گاز توسط سازندگان داخلی انجام می‌شد.

در زمانی که سازمان گسترش برای سفارش گذاری خرید تجهیزات داخلی فاز ۱۴ پارس جنوبی اقدام کرد، سایر پیمانکاران اصلی فازهای پارس جنوبی سراغ خارجی‌ها رفتند، ولی سازمان گسترش سفارش خرید تمام ۳۰ هزار تن سازه‌های فلزی این پروژه را به تولیدکنندگان داخلی از جمله اعضای استصنا داد.

تمام تجهیزات ثابت پروژه (static equipment) را به ماشین‌سازی اراک ابلاغ کرد و ساخته شد (با یک قرارداد ۷۰۰ میلیون دلاری). قله ساخت داخل در فاز ۱۴ پارس جنوبی در بخش پمپ‌های سانتریفیوژ و پکیج‌های فرآیندی بود که سازندگان آن عمدتاً اعضای انجمن استصنا بودند. در مجموع حدود ۱۷۰ میلیون یورو سفارش برای اولین بار به ساخت داخل داده شد. از طرفی در آن زمان تحریم‌های نفتی و تجهیزات صنعت نفت توسط اوپاما، رئیس جمهور وقت آمریکا علیه ایران اعمال شد و این موضوع باعث شد به درخواست‌ها از شرکت‌های داخلی افزوده شود و خوشبختانه هیچ کدام از قراردادهای سفارش گذاری‌ها دچار مشکل نشد و تمامی تجهیزات توسط تولیدکنندگان ایرانی



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۳۱



مصاحبه با
نهادهای

حاکمیتی و

قانون‌گذاری

تلاش برای بهبود وضعیت پرداختی شرکت‌ها

◆ و نتیجه این بررسی‌ها چه بود؟

ما در آن زمان فکر می‌کردیم درصد استفاده از تجهیزات داخلی در صنعت نفت حدود ۴۰ درصد باشد اما پس از این بررسی‌ها مشخص شد توان ما در این بخش بیش از ۶۰ درصد است و گاه حتی به ۸۰ الی ۸۵ درصد هم می‌رسد. البته گاه نیز به حدود ۴۰ درصد می‌رسید اما در نهایت میانگینی که بر اساس محاسبات جهانی و روش‌های تائید شده جهانی به دست آمد ۶۰ درصد بود که این رقم بعدها بهبود پیدا کرد چراکه اتفاقات متعددی رخ داد و در کنار تعریف پروژه‌های مختلف، حمایت‌هایی نیز از این بخش صورت گرفت و این اواخر نیز قانون خاصی برای ارتقاء توان داخلی تدوین شد که بر اساس آن چنانچه کالایی در داخل کشور تولید شود اجازه خرید خارجی آن داده نخواهد شد. در ادامه نیز با اقدامات متعددی دوباره این موارد را ممیزی کردیم و بحث به رتبه‌بندی رسید. از سوی دیگر بحث‌هایی مانند فناوری و آی سی تی لحاظ شد که خارجی‌ها نتوانند در مواردی که توان داخل هست به بازار ما ورود کنند و در نهایت اکنون شرایط در این بخش‌ها بهبود پیدا کرده است.

تاکید دولت جدید بر حمایت از تولید داخل

◆ با این اوصاف آیا سازندگان این صنعت توانستند انتظارات را برآورده کنند؟

درست است که ما حمایت‌های متعددی از سازندگان به عمل آوردیم اما در عین حال لازم است به شکل هدفمندتری ادامه دهیم. در این زمینه خوشبختانه دولت جدید روی بحث حمایت‌های موثر تاکید دارد و ما هم سعی کردیم آموخته‌ها و تجربیاتی که از قدیم داشته‌ایم را به کار بگیریم و اشتباهات گذشته را تکرار نکنیم. بر این اساس به نظر می‌رسد که در این دولت بتوانیم چهره موفق‌تری نشان دهیم.

سهم تولیدات داخل از مجموعه تجهیزات صنعت نفت رقمی است که بر اساس دیدگاه‌های مختلف متنوع می‌شود. در این زمینه به گفتگویی با مهندس پرویز سنگین، مشاور معاون وزیر نفت پرداخته‌ایم و در این قالب نظرات و دیدگاه‌های وی را جویا شده‌ایم.

توان تولید داخل از پیش‌بینی تا محاسبه

◆ از دیدگاه شما طی این سال‌ها وضعیت صنعت ساخت تجهیزات نفتی دارای چه شرایطی بوده و چه دستاوردهایی داشته است؟

اینکه دستاوردها از چه قرار بوده به این موضوع بستگی دارد که کدام بخش را در نظر بگیریم. واقعیت این است که در زمینه ساخت داخل گاه اشاره‌های اشتباهی در زمینه آمارها صورت می‌گیرد. ما زمانی که کار را شروع کردیم در اولین سال‌های دهه ۹۰ کمیته‌ای تشکیل دادیم که از ۵۰ شرکت و ارگان و فرد مختلف که همگی از دست‌اندرکاران صنعت نفت بودند، تشکیل می‌شد. در آن دوران ما با انجام بررسی‌هایی تمام پروژه‌های صنعت نفت را احصاء کردیم و درصد‌های مرتبط با اقلام تجهیزاتی آنها را نیز محاسبه کردیم.

با توجه به اینکه پس از انقلاب به‌نوعی تحریم بوده‌ایم، این درصدها محاسبه شد. خوشبختانه در آن دوره گزارش‌های بانک جهانی هم در اختیار داشتیم که به برخی درصدها اشاره کرده بود اما برای ما روش محاسبه این درصدها مشخص نبود. در هر صورت به شیوه‌ای که آنها به کار گرفته بودند و به شیوه‌هایی که با توجه به هزینه‌های ارزی پروژه‌ها مد نظر خود ما بود، این آمار را به دست آوردیم و بر اساس آن نقاط قوت و ضعف در زمینه تجهیزات نفتی مشخص شد.



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۳۲



مصاحبه با
نهادهای
حاکمیتی و
قانون‌گذاری



فرصت خوب صادرات به کشورهای بلوک شرق



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۳۳



مصاحبه با

نهادهای

حاکمیتی و

قانون گذاری

اعضای این انجمن دانش بنیان است و صادرات محصولات دانش بنیان می تواند نوک پیکان مبارزه با تحریم ها و جنگ اقتصادی علیه کشورمان باشد.

رئیس هیات مدیره استصنا بیان کرد: معاونت دیپلماسی اقتصادی وزارت امور خارجه به دلیل ماهیت فعالیت خود می تواند توانایی سازندگان ایرانی را به دیگر کشورها معرفی و در راستای صادرات محصولات شرکت های داخلی کمک بسزایی داشته باشد.

در ادامه این نشست، مهدی صفری، معاون دیپلماسی اقتصادی وزارت امور خارجه، همکاری و تعامل با استصنا را مهم ارزیابی کرد و گفت: شرایط و فرصت خوبی برای صادرات محصولات ایرانی به کشورهای بلوک شرق فراهم شده است و در این راستا تولیدکنندگان نیز می توانند در صورت بروز مشکل در روند صادرات با این وزارتخانه ارتباط داشته باشند و ما نیز این وعده را خواهیم داد که موانع پیش رو را در اسرع وقت هموار کنیم.

معاون دیپلماسی اقتصادی وزارت امور خارجه در پاسخ به اظهارات رئیس هیات مدیره استصنا مبنی بر دانش بنیان بودن ۱۰۰ درصد تولیدات اعضای این انجمن، تاکید کرد: شرایط و فرصت خوبی برای صادرات محصولات ایرانی به کشورهای بلوک شرق فراهم شده است.

نشست مشترک اعضای هیات مدیره انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران با مهدی صفری، معاون دیپلماسی اقتصادی وزارت امور خارجه آبان ماه سال جاری برگزار شد.

در این نشست احسان ثقفی، رئیس هیات مدیره استصنا با اشاره به ظرفیت های انجمن اظهار کرد: هم اکنون انجمن استصنا با بیش از ۸۵۰ عضو بیش از ۸۰ درصد از نیازهای صنعت نفت کشور را تامین می کند و با توانمندی و ظرفیت خوبی که در شرکت های عضو این انجمن وجود دارد می توان این رقم را تا ۹۵ درصد نیز ارتقاء داد.

وی با بیان اینکه در سال های اخیر بیش از ۵ میلیارد یورو سرمایه گذاری از سوی اعضای انجمن صورت گرفته است، گفت: به جرات می توانم اعلام کنم که صد درصد فعالیت

وجود ۷۵۰ چاه کم بازده در ایران؛

«احیا» راهکاری ضروری برای صنعت نفت ایران



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

است. مسئله‌ای که به‌کارگیری فناوری‌های به‌روز به منظور بیشینه‌کردن برداشت نفت از مخازن و کاهش هزینه‌های تولید را بیش از پیش ضروری می‌کند.

سالانه درصدی از چاه‌های تولیدی شرکت ملی نفت ایران به‌عنوان چاه‌های غیرفعال از مدار تولید خارج می‌شوند. در حال حاضر حدود ۷۵۰ حلقه چاه به‌عنوان چاه‌های کم بازده دسته‌بندی شده و از مدار تولید خارج شده‌اند. با توجه به اینکه چاه‌های یادشده برای سال‌های متمادی خارج از سرویس و فاقد تولید اقتصادی بوده است، راه کارهای فناورانه به‌منظور احیای این چاه‌ها علاوه بر افزایش تولید و عواید حاصل از میادین نفتی کشور، زمینه‌ای مناسبی برای انجام فعالیت‌های اقتصادی ایجاد می‌کند.

از مزایا و ویژگی‌های این موضوع می‌توان به کسب درآمد و ارزش افزوده از چاه‌های متروکه و خارج از مدار تولید، تعیین تکلیف وضعیت ۷۵۰ چاه غیرفعال و کم‌بازده شرکت ملی نفت ایران اشاره کرد.

توسعه و تولید میادین ایران از نگاه آمار و اطلاعات

شاخص نرخ تخلیه مخازن

بر اساس آمارهای موجود، ایران در مجموع ذخایر نفت و گاز در رتبه اول دنیا قرار دارد [۱]. بهره‌گیری از این ثروت عظیم و یا حفظ آن برای آیندگان، همواره به‌عنوان چالشی، پیشروی سیاستگذاری بوده است. ورود انرژی‌های تجدیدپذیر و تلاش کشورها برای بالابردن امنیت انرژی و عدم وابستگی، موجب

احیای چاه‌های نفتی از جمله موضوعات قابل توجه صنعت نفت است که از اهمیتی ویژه برخوردار است. با توجه به اهمیت این موضوع عرفان آقاشاهی از کارشناسان انجمن استصنا به‌نگارش مقاله‌ای در این زمینه پرداخته و در قالب آن موارد متعددی مانند توسعه و تولید میادین ایران از نگاه آمار و اطلاعات، الزامات موفقیت طرح احیای چاه‌های نفتی بر اساس تجربیات بین‌المللی، چاه‌های ایران از نگاه آمار و اطلاعات و چارچوب طرح احیای چاه‌های غیرفعال ایران را مورد بررسی قرار داده است. در این مقاله آمده است:

« احیای چاه‌ها به معنی همه اقداماتی است که منجر به تولیدی شدن چاه‌های بسته و غیرفعال یا افزایش تولید از چاه‌های تولیدی موجود می‌شود. چاه‌های مدنظر، چاه‌های تولیدی نفت هستند که از طریق اعمال یک یا چند روش چاه محور قابل احیا و یا افزایش تولید می‌باشند. مشکلات مکانیکی، مشکل فراآوری (انواع پمپ‌های درون چاهی و یا تزریق گاز)، افت فشار سرچاهی، تولید آب و گاز ناخواسته، تولید شن و ماسه، رسوب مواد معدنی، رسوب آسفالتین، ارتباط ضعیف بین مخزن و چاه و تشکیل پوسته در دهانه چاه، از جمله مشکلات مرتبط با چاه‌های تولیدی می‌باشند. اولویت انتخاب با چاه‌هایی است که هزینه لجستیک و اجرای بالایی برای موفقیت طرح ندارند و ریسک عملیات بالا نیست.

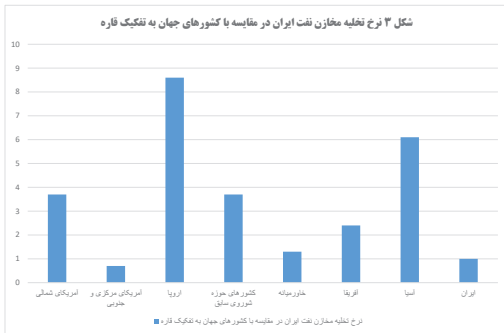
در سال‌های گذشته یکی از دغدغه‌های مهم کشور و یکی از ضرورت‌های مهم و راهبردی در بخش انرژی و اقتصاد کلان کشور در صنعت انرژی صیانت از ذخایر نفت‌خام بوده

۳۴

پرونده

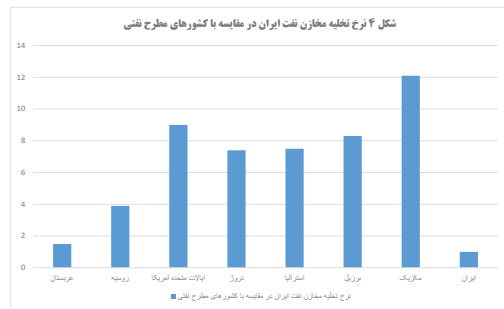
شکل ۲: نرخ تخلیه مخازن نفت ایران در مقایسه با سازمانهای اقتصادی دنیا.

نرخ تخلیه مخازن در ایران حتی از متوسط این شاخص در کشورهای اوپک پایین تر است. فاصله نرخ تخلیه مخازن در ایران با کشورهای توسعه یافته معنادار است. این شاخص در کشورهای عضو سازمان همکاری های اقتصادی و توسعه و اتحادیه اروپا به ترتیب ۴ و ۱۱ درصد است. [۱]



شکل ۳: نرخ تخلیه مخازن نفت ایران در مقایسه با کشورهای جهان به تفکیک قاره.

نرخ تخلیه مخازن در ایران نسبت به کشورهای با وضعیت مشابه ایران از نظر فناوری و حجم ذخایر در وضعیت مطلوبی قرار ندارد. وضعیت نامطلوب ایران از نظر نرخ تخلیه مخازن نسبت به استانداردهای جهانی، ناشی از الف) عدم توسعه یافتگی میادین کشف شده، ب) عدم بهینه بودن توسعه و تولید از میادین در حال بهره برداری است. [۱]



شکل ۴: نرخ تخلیه مخازن نفت ایران در مقایسه با کشورهای مطرح نفتی.

نرخ تخلیه مخازن در ایران نسبت به کشورهای با سابقه در صنعت نفت از استاندارد نامطلوبی برخوردار است. هر یک از این کشورها با پیاده سازی سیاست های متنوع توسعه ای در راستای پیشینه سازی برداشت از منابع نفتی گام بر می دارند. [۱]

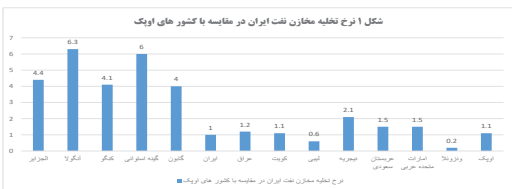
شاخص تعداد چاه تکمیل شده

حفاری و تکمیل چاه در میادین نفت و گاز را می توان به عنوان یک شاخص از توسعه یافتگی صنعت بالادستی نفت کشور در نظر گرفت. تعداد چاه های تکمیل شده به ازای ذخایر هیدروکربنی هر کشور بیانگر آن است که برنامه ریزی کشور

شده است کشورهای نفتی به دنبال پیشینه کردن تولید از مخازن هیدروکربنی جهت تبدیل آن به سرمایه برای نسل های آینده باشند. براساس گزارش وضعیت انرژی دنیا منتشر شده توسط شرکت بی پی BP در سال ۲۰۲۰، ایران با داشتن ۱۵۶ میلیارد بشکه ذخایر اثبات شده نفت، دارای رتبه چهارم جهان است [۱]. براساس همین گزارش نرخ تخلیه مخازن ایران نسبت تولید به ذخایر در پایین ترین سطح در میان کشورهای منطقه و عضو اوپک قرار دارد؛ همان طور که در شکل ۱ نمایش داده شده است، نرخ تخلیه میادین ایران یک درصد است. [۱]

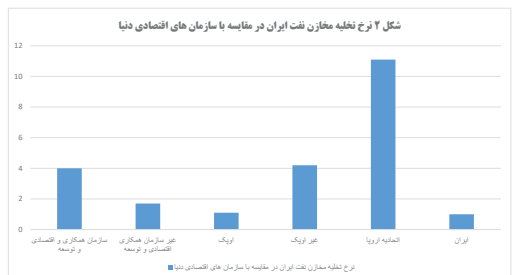
البته نرخ تخلیه با در نظر گرفتن تولید فعلی ایران متاثر از شرایط تحریم های بین المللی ۰/۸ درصد است.

وضعیت این شاخص برای ایران نسبت به کشورهای عضو سازمان های اقتصادی بزرگ دنیا نامطلوب ارزیابی می شود. در حالی که نرخ تخلیه مخازن در ایران در محدوده یک درصد قرار دارد، در کشورهای عضو سازمان همکاری های اقتصادی و توسعه و اتحادیه اروپا به ترتیب ارقام ۴ و ۱۱ درصد را نشان میدهد. شکل ۲ وضعیت ایران نسبت به بسیاری از کشورهای دنیا که در شکل ۳ (به تفکیک قاره ای) و شکل ۴ نمایش داده شده است، در سطح پائینی قرار دارد. وضعیت نامطلوب ایران از نظر نرخ تخلیه مخازن نسبت به استانداردهای جهانی، عمدتاً ناشی از الف) عدم توسعه یافتگی میادین کشف شده، ب) عدم بهینه بودن توسعه و تولید از میادین در حال بهره برداری است. یکی از پتانسیل های موجود که در دسته ب قرار دارد، تعداد بالای چاه های غیرفعال در کشور است که میتواند به عنوان یک راه حل در کوتاه مدت، وضعیت تولید نفت کشور را بهبود بخشد.



شکل ۱: نرخ تخلیه مخازن نفت ایران در مقایسه با کشورهای اوپک

کشورهای ایران، لیبی و ونزوئلا که تولید نفت آن تحت تاثیر تحریم های بین المللی کمتر از ظرفیت است، متوسط تولید سالهای اخیر در نظر گرفته شده است. در صورتی که میزان تولید فعلی ایران مبنای محاسبات باشد، نرخ تخلیه مخازن ایران ۰/۸ درصد است. [۱]





در سطح کلان به چه میزان به سمت خلق ثروت از نعمت های خدادادی است. بر اساس آمارهای منتشر شده سالانه توسط اوپک، نسبت چاههای تکمیل شده به ذخایر هیدروکربنی ایران ۱۵ است؛ عددی که نشان می دهد ایران از نظر این شاخص در پایین ترین سطح در بین کشورهای اوپک قرار دارد. همان طور که در شکل ۵ نشان داده شده است، متوسط تعداد چاه تکمیل شده به ذخایر اثبات شده برای کشورهای عضو اوپک بیش از ۳ برابر این شاخص برای ایران است. این عدد برای کشورهای حاشیه خلیج فارس نظیر عربستان، امارات متحده عربی و کویت بین ۴۰ تا ۶۰ است. این شاخص نشان می دهد تمرکز بالایی بر استخراج حداکثری ذخایر اثبات شده و تبدیل آن به ثروت عمومی وجود دارد؛ به طوری که به طور خاص ایران فاصله بسیار معناداری با این نگرش حاکم در دنیا دارد.

جبران عقب ماندگی توسعه یافتگی میادین ایران با برنامه ریزی بلند مدت و سرمایه گذاری بالا قابل انجام است. در کوتاه مدت و با محدودیت های فعلی سرمایه گذاری، تمرکز بر مدیریت مناسب دارایی های موجود از جمله چاه ها بسیار حائز اهمیت است. احیای چاههای غیرفعال و کمبازده که براساس تجربیات موجود در دنیا با سرمایه گذاری نسبتاً پایین قابل تحقق است، میتواند راهی برای نگهداشت تولید در افق کوتاه مدت تا زمان رفع محدودیت های سرمایه گذاری باشد.



شکل ۵: تعداد چاه تکمیل شده ۱۹۸۰-۲۰۱۹ به ازای یک میلیارد بشکه ذخیره هیدروکربن در ایران در مقایسه با سایر کشورهای اوپک و متوسط دنیا.

تعداد چاههای تکمیل شده به ازای ذخیره هیدروکربن یک شاخص مناسب از توسعه یافتگی صنعت بالادستی هر کشور است. وضعیت ایران در این شاخص در پایین ترین شرایط در بین کشورهای اوپک قرار دارد. این شاخص نسبت به متوسط کشورهای اوپک یک سوم و نسبت به متوسط دنیا بسیار پائین است. این عدد برای کشورهای حاشیه خلیج فارس نظیر عربستان، امارات متحده عربی و کویت بین ۴۰ تا ۶۰ است.

شاخص نسبت چاههای غیرفعال و کم بازده

در کشورهای مختلف، دلایل متعددی برای غیرفعال شدن چاهها وجود دارد، اما تلاش می شود نسبت چاههای غیرفعال به کل در پایین ترین حد ممکن باقی بماند. آشکار است که بهره گیری از چاههای غیرفعال و کم بازده و کاهش تعداد آنها تا عدد استاندارد از ملزومات افزایش تولید نفت در کشورها است. هر چه میزان تولید یک چاه بیشتر باشد، ترک آن چاه سخت تر خواهد بود؛ زیرا منافع اقتصادی تولید با دبی بالا به راحتی قابل چشم پوشی نیست. این موضوع در آمار کشورهای تولیدکننده نفت به خوبی مشهود است. در این خصوص می توان شاخص تعداد چاههای غیرفعال به کل چاه ها را در کشور های با

پراکندگی متنوع در مقدار متوسط تولید به ازای هر چاه مورد سنجش قرار داد. چاههای فعال در ایران به طور متوسط ۱۲۵۰ بشکه نفت در روز تولید می کنند، این در حالی است که حدود ۳۵ درصد از چاه های حفر شده در ایران غیرفعال هستند. در اکثر کشور های توسعه یافته به نرخ تولید مشابه این نسبت حدود ۱۰ درصد است. در عربستان سعودی و کویت که نرخ تولید متوسط هر چاه مشابه ایران است، شاخص نسبت غیرفعال و کم بازده کمتر از ۲۵ درصد است. در روسیه و مالزی هدف گذاری رسیدن نسبت چاه های غیر فعال به کل چاه ها به ترتیب ۱۰ و ۱۵ درصد برنامه ریزی شده است.

الزامات موفقیت طرح احیای چاههای نفتی بر اساس تجربیات بین المللی

طرح احیای چاه های غیرفعال در دنیا

مرور تجربیات کشورها و شرکت های نفتی دنیا در پیاده سازی طرح احیای چاههای غیرفعال نشان می دهد که این طرح در دوران کاهش درآمدهای نفتی و افزایش ریسک اکتشافات و توسعه های جدید می تواند از نظر اقتصادی کاملاً جذاب باشد. برای استخراج چارچوب و الگوگیری طرح احیای چاههای غیرفعال ایران، تجربیات کشورهای مالزی، ترینداد و توباگو، شرکت تیومن-بیپی روسیه و ایالت کالیفرنیا آمریکا براساس منابع موجود مورد بررسی قرار گرفت [۳، ۴، ۵، ۶، ۷، ۸].

مرور عملیات های انجام شده در کشورهای مختلف نشان می دهد که عملیات معمولاً با درصد بالایی منجر به بازگرداندن چاه به مدار تولید شده است. نرخ موفقیت عملیات در پروژه ملی احیای چاههای نفتی در مالزی با بهبود فرآیندها از ۶۰ درصد به ۷۰ درصد افزایش داشته و این کشور نرخ ۸۵ درصد را به عنوان هدف گذاری برای فاز بعدی طرح انتخاب کرده است. این نرخ در کشور ترینداد و توباگو در طی چهار سال از ۵۸ درصد به بالای ۹۰ درصد با میانگین ۷۰ درصد در این بازه رسیده است. بر اساس نتایج طرح در شرکت تیومن-بیپی روسیه مشخص شده که نرخ موفقیت عملیات احیا در چاههای فعال و کم بازده نسبت به چاههای غیرفعال ۳۰ تا ۴۰ درصد بیشتر است.

در نتیجه عملیات های موفق در مالزی افزایش تولید معادل ۴۰ هزار بشکه در روز محقق شده که تقریباً ۵۰ درصد پتانسیل تولید پیشبینی شده از مجموع چاههای غیرفعال این کشور است. در ترینداد و توباگو طی سالهای ۲۰۱۱ تا ۲۰۱۴ در مجموع چهارصد هزار بشکه تجمعی نفت تولید شده است. در طرح گسترده احیای چاههای غیرفعال در کالیفرنیا افزایش قابل توجهی در تولید میزان نفت محقق شده است. در مجموع هفتاد چاه (که اطلاعات آنها در دسترس قرار دارد)، تولید پس از عملیات تعمیراتی نسبت به تولید قبل از غیرفعال شدن چاهها به طور متوسط ۸۱ درصد افزایش داشته است. افزایش تولید در عملیات احیای چاه در شرکت تیومن-بیپی روسیه طی ۷ سال سبب افزایش به طور متوسط ۳۳۰ بشکه در روز به تولید نفت از هر چاه شده است. آنچه در مورد کاوی انجام شده و نتایج حاصله در آنها باید مورد توجه قرار گیرد، عواملی است که منتج به بهره وری مناسب در طرح احیای چاههای غیرفعال می شود. بهره وری قابل توجه اشاره شده در قالب طرح احیای

چاه‌ها در موارد فوق، نتیجه طراحی اصول و چارچوبی است که در سالیان متمادی از درس آموخته‌ها به دست آمده است.

درس آموخته‌های کلیدی استخراج شده بر اساس تجربیات بین‌المللی

بر اساس موردکاوی‌های صورت گرفته عوامل زیر را باید به عنوان درس آموخته‌هایی برای موفقیت طرح احیای چاه‌های غیرفعال و کم‌بازده مورد توجه قرار داد.

الف) پایگاه داده و غربالگری:

یکی از اولین گام‌های مشترک در همه طرح‌های احیای چاه‌های غیرفعال، تهیه یک پایگاه داده کامل از جمله مخزن، چاه‌ها و سیستم تولید از چاه‌های موجود است. این پایگاه داده تمامی اطلاعات تأسیسات سطح الارضی را شامل می‌شود. این پایگاه داده مبنای تصمیم‌گیری برای غربالگری چاه‌ها، برنامه‌ریزی عملیات، پایش موفقیت و میزان تولید خواهد بود. تهیه این پایگاه داده با جمع‌آوری داده‌های متنوع موجود آغاز، و پس از انجام پردازش‌های مدیریت داده شامل کنترل کیفیت، پاکسازی، صحت‌سنجی و... جهت تصمیم‌گیری‌های آتی استفاده خواهد شد.

ب) نگاه میدان محور:

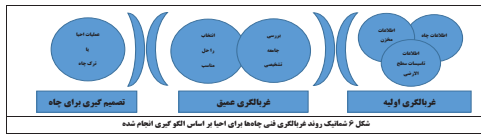
هر چند این طرح‌ها بر کاهش چاه‌های غیرفعال تمرکز دارند، ویژگی مشترک همه آنها بررسی و عارضه‌یابی بر اساس نگاه میدان محور است. توجه صرف به یک چاه بدون در نظر گرفتن آن به عنوان جزئی از کل، می‌تواند نرخ موفقیت عملیات احیا و افزایش تولید را به شدت کاهش دهد. در این نگاه و بر اساس بررسی جامع سیستم تولید، عارضه‌یابی یک چاه با استفاده از یک دسته چک لیست عارضه‌یابی موجود انجام می‌پذیرد.

پ) غربالگری فنی چاه‌ها بر اساس بررسی‌های جامع تشخیصی:

در اکثر طرح‌های پیاده‌سازی شده، جهت مدیریت هزینه و ریسک عملیات احیا و همچنین افزایش احتمال موفقیت احیای چاه یک رویکرد دو مرحله‌ای غربالگری مورد توجه بوده است. در مرحله اول که بیشتر بر اساس پایگاه داده شامل اطلاعات چاه، مخزن و تأسیسات است، چاه‌ها بر اساس کاتالوگ عارضه‌یابی دسته‌بندی خواهند شد. در مرحله دوم نیاز به مطالعه عمیق‌تر جامع و همچنین برخی ارزیابی‌های عملیاتی است که بر مبنای نتایج آن غربالگری اولیه تأیید یا اصلاح می‌شود. با بکارگیری راه‌حل مناسب برای فعال‌سازی چاه، «مشکل-راه حل» نتایج بررسی جامع تشخیصی مبتنی بر کاتالوگ انتخاب می‌شود. (شکل ۶).

ت) تفکیک چاه‌های مستعد احیا از چاه‌های غیرقابل احیا:

یکی از ویژگی‌های مشترک تمامی طرح‌های احیا، غربالگری چاه‌های مستعد احیا از چاه‌های غیرقابل احیا و تمرکز بر چاه‌های مستعد صورت می‌باشد. شکل ۶ به صورت شماتیک رویه غربالگری چاه‌های غیرفعال را نمایش می‌دهد.



شکل ۶: شماتیک روند غربالگری فنی چاه‌ها برای طرح احیا بر اساس الگوگیری انجام شده.

در اکثر طرح‌های پیاده‌سازی شده، جهت مدیریت هزینه و ریسک عملیات احیا و همچنین افزایش احتمال موفقیت احیای چاه، یک رویکرد دو مرحله‌ای غربالگری فنی مورد توجه بوده است. پس از غربالگری چاه‌های مستعد احیا از چاه‌های غیرقابل احیا، تمرکز بر چاه‌های مستعد صورت می‌گیرد.

ث) انتخاب فناوری‌های چاه محور:

اگر چه در مرحله مطالعه و غربالگری، نگاه حاکم میدان محور است؛ اما در زمان پیاده‌سازی تمرکز اجرا بر جزء چاه از سیستم تولید (به دلیل سه فاکتور زمان، هزینه و بهره‌وری، و مباحث زیست محیطی) است. بر همین اساس باید بهترین فناوری برای راه‌حل انتخاب شده بر مبنای کاتالوگ مشکل-راه‌حل، که از بیشترین کارایی (بر اساس عوامل زمان، هزینه و درصد موفقیت طرح) برخوردار است، انتخاب شود. در این راستا تهیه یک رویه ارزیابی فناوری، به گونه‌ای که روش مذکور حداقل شایستگی فنی را از دید یک کمیته ناظر داشته باشد، ضروری به نظر می‌رسد. همچنین این کمیته ناظر میتواند با اشتراک‌گذاری درس آموخته‌ها و دستاوردهای فناوری‌های مختلف در بین مجریان این طرح، به افزایش بهره‌وری طرح یاری رساند.

ج) تعامل ذینفعان:

در طرح احیای چاه‌های غیرفعال، ذینفعان اصلی شامل صاحب چاه‌های نفتی (شرکت ملی نفت ایران)، نهاد سرمایه‌گذار (صندوق پژوهش و فناوری غیردولتی صنعت نفت)، مجریان (پارک فناوری و نوآوری نفت و گاز از طریق شرکت‌های دانش‌بنیان) و شرکت‌های خدماتی خواهند بود. نحوه تعامل و فرآیندهای اجرایی بین این ذینفعان یکی از کلیدی‌ترین عوامل موفقیت این طرح خواهد بود. از آنجا که این طرح حرکت از نگاه خدمات محور به راه‌حل محور است، انعطاف، چابکی در تصمیم‌گیری و سرعت در صدور تأییدیه‌ها بسیار کلیدی هستند.

چ) مدل مالی و تسهیم ریسک:

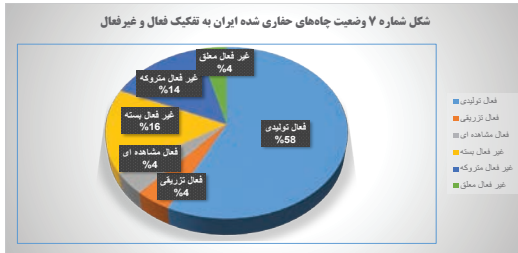
موردکاوی در کشورهای مختلف نشان داد طرح احیای چاه در نگاه کلان برای صاحبان میادین نفتی از نظر اقتصادی جذاب است. از آنجا که در طرح احیای چاه‌های غیرفعال ایران شرکت ملی نفت ایران (به عنوان مالک میادین نفتی) اجرای طرح را به شرکت‌های نوپا و دانش‌بنیان واگذار می‌کند، مدل مالی واگذاری طرح و نحوه تسهیم ریسک بین شرکت ملی نفت ایران و مجری بسیار حائز اهمیت است. رژیم مالی طرح باید به گونه‌ای باشد که برای مجری متناسب با ریسک تحمل شده توسط وی (عدم موفقیت ۴۰ - ۵۰ درصدی عملیات)، واجد جذابیت سرمایه‌گذاری خطرپذیر باشد. همان‌طور که در



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۳۷

پرونده



شکل ۷: وضعیت چاه‌های حفاری شده ایران به تفکیک فعال و غیرفعال.

بر اساس اطلاعات موجود، ۳۵ درصد چاه‌های حفاری شده ایران غیرفعال هستند. ۴۰ درصد از این چاه‌ها در دسته‌بندی متروکه قرار گرفته‌اند و ۶۰ درصد باقیمانده امکان احیا را دارند خواهند بود.

بررسی آماری دلایل فنی غیرفعال شدن چاه‌های ایران

بر اساس تحلیل صورت گرفته بر داده های ۲۰۰ حلقه چاه غیرفعال ایران، دلایل فنی توقف تولید و بسته شدن چاه شناسایی شده است. از آنجا که در کل میداین کشور تنوع خواص میدان و فناوری‌های مورد استفاده همگونی قابل توجهی دارد، میتوان این نمونه را به عنوان شاخصی از وضعیت کل چاه های غیرفعال ایران تلقی کرد. همانطور که در شکل ۸ مشخص است، سه دلیل فنی عمده که منجر به توقف تولید شده است عبارتند از:

- تولید زیاد آب

بخش های فوق اشاره شد، میتوان واگذاری چاه‌های کم بازده (که شانس موفقیت آنها ۳۰ تا ۴۰ درصد به «ت» بیشتر است) در کنار چاه‌های غیرفعال (منظور چاه‌های غیرفعال مستعد احیا که در اصل عنوان یک عامل اساسی در این طرح ذکر شد) به صورت یک بسته را مدنظر قرار داد.

ح) ارزیابی و نظارت مجریان طرح:

یکی از مهم ترین فرآیندهای دخیل در طرح احیای چاه‌های غیرفعال، ارزیابی شرکت‌های مجری کاندیدا برای این طرح و انتخاب براساس شایستگی‌های مورد نظر شرکت مالک چاه‌ها است. در واقع همان طور به لزوم جذابیت و تسهیم ریسک مجری وزن داده شد، متناسب با آن باید ارزیابی «چ» که در اصل چابکی در فرآیند انتخاب مجری/ مجریان طرح صورت پذیرد. همچنین در ادامه کار و مرحله پیاده سازی طرح، نظارت بر فعالیت مجری به منظور بیشینه سازی بهره وری عملیات با کمترین هزینه سرمایه ای و در کوتاهترین زمان ممکن بسیار حائز اهمیت است.

خ) هدف گذاری واقع گرایانه:

شرکت ملی نفت ایران، هدفگذاری طرح احیای چاه‌های غیرفعال بایستی چند ویژگی مشخص داشته باشد:

- درصدی به عنوان حد استاندارد نسبت چاه‌های غیرفعال به مجموع چاه‌ها در نظر گرفته شود. مثلاً در دنیا ۱۰٪ به عنوان یک حد مناسب برای درصد چاه‌های غیرفعال پذیرفته شده است.
- برنامه ریزی کاهش درصد چاه‌های غیرفعال تا رسیدن به حد استاندارد به صورت واقع گرایانه انجام پذیرد. یک افق زمانی ۵ - ۳ ساله برای رسیدن به حد استاندارد معقول به نظر می‌رسد.
- تهیه رویه‌های مدیریت دارایی (به خصوص چاه) در شرکت ملی نفت ایران به گونه ای باشد که با کاهش نرخ غیر فعال شدن چاه‌ها علاوه بر کمک به کاهش درصد چاه‌های غیرفعال در سال‌های اولیه طرح، حد استاندارد با کمترین هزینه ممکن در بلند مدت حفظ گردد.

وضعیت آماری چاه‌های حفاری شده ایران

بر اساس آمار و اطلاعات موجود از مجموع حدوداً ۵۴۰۰ حلقه چاه حفاری و تکمیل شده، بالغ بر ۳۵ درصد از مدار تولید خارج شده‌اند. همانطور که در شکل ۷ به تفصیل ارائه شده است، تقریباً ۴۰ درصد چاه‌های غیرفعال ایران در دسته چاه‌های متروکه قرار گرفته اند که عملیات رهاسازی بر روی آنها انجام شده است یا باید انجام پذیرد.

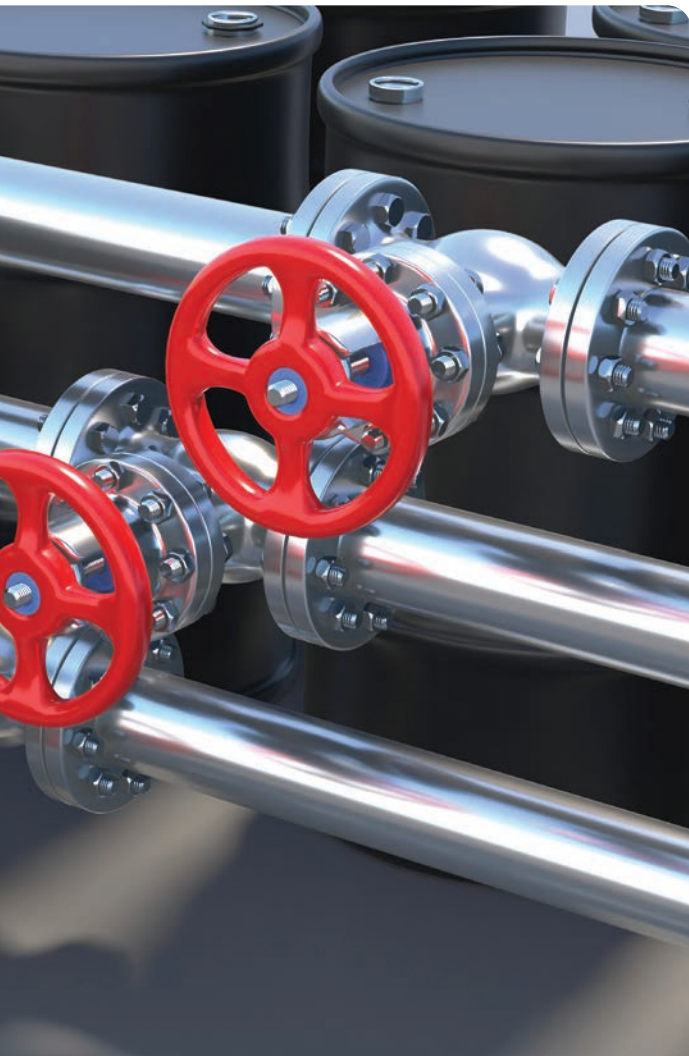
بر اساس این داده ها، ظرفیت انجام طرح احیای چاه‌های غیرفعال را می‌توان در چاه‌های معلق (که به دلایلی همچون تولید پایین از مدار خارج شده اند)، و چاه‌های بسته (که به دلایل مختلف تولید آنها متوقف شده است) جستجو کرد. این دو دسته از چاه مجموعاً ۶۰ درصد چاه‌های غیرفعال (معادل ۱۱۰۰ - ۱۰۰۰ حلقه چاه) را در بر می‌گیرد.



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

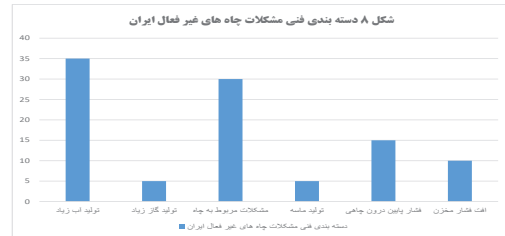
۳۸

پرونده



- مشکلات مربوط به ساختمان چاه
- فشار پایین درون چاهی

تمرکز بر این سه دلیل و ارائه / اثبات فناوری های مناسب برای آنها در کنار رعایت بقیه اصول اساسی چارچوب طرح احیای چاه های غیرفعال و بکارگیری تجربیات بین المللی می تواند کلید موفقیت طرح و بازگرداندن بخش قابل توجهی از چاه های غیرفعال به مدار تولید باشد.



شکل ۸: دسته بندی فنی مشکلات چاه های غیر فعال ایران.

بر اساس اطلاعات موجود، عمده دلایل فنی که منجر به غیرفعال شدن چاه های نفتی ایران شده اند، شامل تولید زیاد آب، مشکلات چاه و فشار پایین درون چاهی است. تمرکز بر این سه دلیل و ارائه راه حل های مناسب بخش زیادی از مشکلات چاه های غیرفعال ایران را پوشش خواهد داد.

چارچوب طرح احیای چاه های غیر فعال ایران

دسته بندی عوامل مؤثر بر تعداد بالای چاه های غیرفعال ایران

نخستین پیش نیاز موفقیت هر طرحی، شناسایی دقیق عوامل شکل گیری چالش مورد نظر است. از این رو بر اساس تحلیل های صورت گرفته، عوامل مؤثر بر درصد بالای چاه های غیرفعال ایران را می توان در دو دسته کلان طبقه بندی نمود:

- عدم بهیئگی مدیریت، (مدل کسب و کار، فرآیند ها، برنامه ریزی یک پارچه، نیروی انسانی)
- مشکلات مدیریت میدان. (مخزن محور، دهانه چاه محور، چاه محور و تاسیسات محور)

شناخت مختصات هر یک از این دسته ها سبب خواهد شد تا برنامه ریزی طرح احیای چاه های غیرفعال دقیق تر شود و احتمال موفقیت طرح افزایش یابد.

دسته اول مشکلات عمدتاً ناشی از مدیریت غیر بهینه در سطح شرکت ملی نفت ایران است.

عوامل مؤثری را می توان برشمرد که منجر به غیر بهیئگی مدیریت تولید می شود، از جمله:

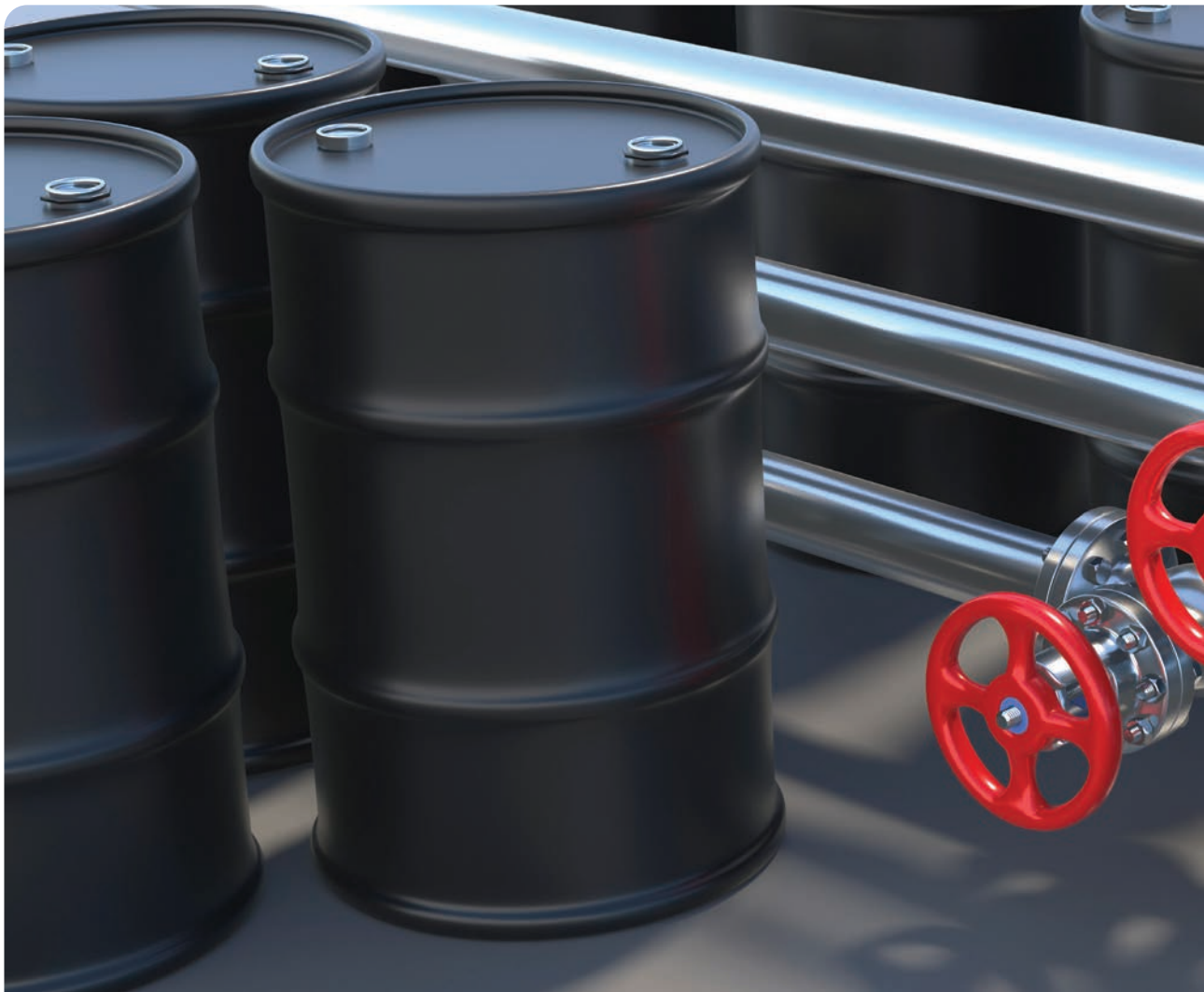
- عدم جذابیت مدل کسب و کار،
- فرآیندهای غیر بهینه و بروکراتیک،



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۳۹

پرونده





- عدم برنامه ریزی بهینه و یکپارچه در سطح شرکت ملی نفت ایران،
 - عدم انگیزه کافی در نیروی انسانی.
- مشکلات دسته دوم (که عمدتاً فنی هستند) را می توان به چهار بخش عمده تقسیم بندی کرد:

- مشکلات مخزن محور،
- مشکلات دهانه چاه محور،
- مشکلات چاه محور،
- مشکلات تأسیسات محور.

شناخت عوامل مؤثر بر بالا بودن تعداد چاه های غیرفعال با تقسیم بندی ارائه شده کمک می کند تا برنامه ریزی و راه حل یابی در طرح احیای چاه های غیرفعال ایران متناسب با هر دسته در سطح مورد نیاز صورت پذیرد.

سطوح برنامه ریزی طرح احیای چاه های غیرفعال

جهت رفع عوامل شناسایی شده فوق الذکر، برنامه ریزی طرح احیای چاه های ایران، می بایست موضوع در سه سطح پورتفو، میدان و چاه پیگیری شود. هر یک از این سطوح بازیگران و ذینفعان متفاوتی در اکوسیستم صنعت بالادستی نفت را درگیر می کند. در سطح یک که معطوف به چالش های ذکر شده چهارگانه مدل کسب و کار، فرآیندها، یکپارچگی و نیروی انسانی است، مدیریت شرکت ملی نفت ایران مشارکت عمده را دارند. راه حل های این سطح متمرکز بر رفع چالش های ذکر شده به منظور مدیریت بهینه تر پورتفو شرکت ملی نفت ایران با منابع موجود است.

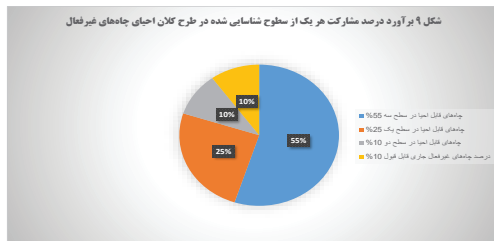
در سطح دو، تمرکز اصلی بر احیای چاه ها و دارایی های غیرفعال با مشکلات بخش مخزن محور و تأسیسات محور است. از آنجا که احیای چاه های غیرفعال با علت های دوگانه ذکر شده، صرفاً در مقیاس چاه عملی نیست، راهکارهای پیشنهادی نیز باید در مقیاس میدان پیگیری شود. در این مقیاس چاه های غیرفعال در یک میدان به صورت بسته دیده میشود. اجرای این سطح می تواند توسط شرکت های تابعه شرکت ملی نفت با سرمایه گذاری داخلی و یا واگذاری به سرمایه گذاران از جمله شرکت های ایرانی اکتشاف و تولید محقق شود. در سطح سه که تمرکز بر احیای چاه های غیرفعال با مشکلات دهانه چاه محور و چاه محور و تا حدودی تأسیسات محور (تأسیسات سرچاهی، سیستم های فرآوری موقت سرچاهی و...) است، راهکارها عمدتاً در مقیاس چاه هستند؛ از این رو می توان اجرای این سطح را به صورت چاه به چاه متصور بود. اجرای این سطح از احیا را میتوان به مجریان چاه محور مانند شرکت های دانش بنیان و فنآور، شرکت های اکتشاف و تولید و شرکت های خدماتی واگذار نمود.

برآورد کاهش تعداد چاه های غیرفعال در سطوح مختلف

بر اساس آمارهای ارائه شده در شکل ۷ تعداد چاه های مستعد طرح احیا حدوداً ۱۱۰۰ حلقه است. هدف از طرح احیای چاه های غیرفعال در نهایت رسیدن درصد چاه های غیرفعال به استاندارد جهانی (۱۰ درصد و کمتر) است؛ از این رو باید برآوردی از تعداد چاه های درگیر در هر یک از سطوح را داشت. اگرچه برآورد دقیق از میزان بهره وری طرح در سطح یک با

توجه به پیچیدگی های موجود بسیار سخت است، میتوان از قواعد سرانگشتی برای تخمین میزان مشارکت این سطح در بهبود درصد چاه های غیرفعال استفاده کرد. براساس منابع، بهینه سازی هر فرآیندی (در اینجا مدیریت پورتفو) سبب افزایش بهره وری ۱۰ تا ۴۰ درصدی می شود.

از این رو می توان تخمین زد با بهبود مدیریت پورتفو با مختصات ذکر شده، به طور متوسط ۲۵ درصد از چاه های غیرفعال را به مدار تولید بازگرداند. با استفاده از آمارهای ارائه شده در شکل ۹ می توان تخمینی از درصد چاه های هدف در سطح دو و سه به دست آورد. همانطور که در شکل ۹ نمایش داده شده است، حدوداً ۱۰ درصد از چاه های نیاز به احیا در مقیاس میدان سطح (دو) هستند. باقیمانده چاه ها که معادل حدوداً ۶۰۰ حلقه چاه هستند، هدف طرح احیای مقیاس چاه برای مجریان چاه محور مانند شرکت های دانش بنیان و فنآور خواهند بود.



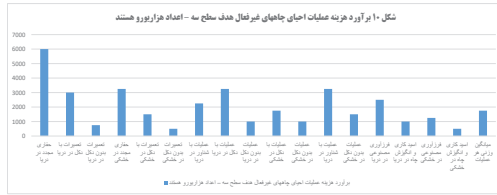
شکل ۹: برآورد درصد مشارکت هر یک از سطوح شناسایی شده در طرح کلان احیای چاه های غیرفعال.

احتمال موفقیت مورد انتظار طرح در مقیاس چاه

به دلیل ماهیت یکسان طرح، تخمین درصد موفقیت مورد انتظار طرح را می توان بر اساس تجربیات موفق در کشورها/شرکت های نفتی که به صورت مدون این طرح را پیاده سازی کرده اند، انجام داد. همانطور که در این گزارش اشاره شد، در صورت رعایت اصول و درس آموخته های اجرایی اشاره شده، می توان احتمال موفقیت ۵۰ تا ۶۰ درصدی را برای شروع طرح در نظر گرفت. البته این احتمال در صورت پایش و بهبود مداوم می تواند به صورت قابل توجهی افزایش یابد. بر این اساس انتظار می رود در صورت رعایت پیش نیاز های طرح، از مجموع ۶۰۰ عملیات که هدف سطح سه یا مقیاس چاه محور است، ۳۰۰ تا ۳۵۰ عملیات موفق و منجر به افزایش تولید شود.

میزان افزایش تولید مورد انتظار طرح در مقیاس چاه

با توجه به تنوع خواص میدانی مختلف ایران پیش بینی مقدار مورد انتظار از افزایش تولید به ازای احیای ۶۰۰ حلقه چاه در سطح سه دارای پیچیدگی های زیادی است. در مورد این پارامتر بسیار کلیدی طرح نیز می توان از برخی قواعد سرانگشتی و آماری استفاده نمود. متوسط تولید نفت ایران با توجه به تعداد چاه های تولیدی فعال ایران حدوداً ۱۲۵۰ بشکه نفت در روز است. بر اساس تئوری حد مرکزی، می توان



شکل ۱۰: برآورد هزینه عملیات احیای چاه های غیرفعال هدف سه - اعداد هزار یورو هستند هدف سطح سه - اعداد هزار یورو هستند.

[۱] B. Global, "Statistical Review of World Energy - Global," British Petroleum, ۲۰۲۰. [Online]. Available: www.bp.com.

[۲] OPEC, "Annual Statistical Bulletin," Organization of the Petroleum Exporting Countries, ۲۰۲۰.

[۳] Nima Fotuhi Tehrani, Iraj Eshraghi, "Common Sence Reconditioning Experiences with Idle Wells In California," in SPE Western Regional meeting, California, ۲۰۱۵.

[۴] Mokhtar, S., Abu Bakar, S., Wibisono, R., Andika, R., Budi, A., & Narasaiah, S., "Pushing the Limit of Idle Well Management-A Nationwide Industry Approach," Offshore Technology Conference Asia. Offshore Technology Conference., ۲۰۱۶, March.

[۵] G. Batohie, "Mature Field Rejuvenation by Reactivation of Idle wells in Petrotrin's Land," in SPE Trinidad and Tobago Section Energy Resources Conference, Port of Spain, ۲۰۱۶.

[۶] A. Hosein, "Increasing Oil Production Through Leasing of Idle Wells," Journal of Petroleum Technology, no. ۱۹۹۶, ۱.

[۷] T. Manapov, SPE, V. Alekseeva, V. Zhigalov, M. Aksenov, "TNK-BP Idle Well Stock Reactivation Program," in SPE Russian Oil & Gas Technical Conference and Exhibition, Moscow, ۲۰۰۸.

[۸] Hassan, Hani Sufia, RubbyOktobren, Zaidil Yahia,, "Fit For Purpose Technology for Idle Well Reactivation - A Novel Application," in Offshore Technology Conference Asia, Kuala Lumpur, Malaysia,

نگارنده مطلب:

عرفان آقاشاهی - واحد کارشناسی استصنا

توزیع میزان تولید چاه های ایران را به دلیل تعداد کافی نمونه به صورت توزیع نرمال در نظر گرفت. اگر بازه توزیع نرمال هر چاه از صفر (چاه بسته) با میانگین ۱۲۵۰ در نظر گرفته شود، انحراف معیار توزیع نرمال دبی تولید چاه ها در حدود ۴۰۰ بشکه در روز خواهد بود. از آنجا که هدف گذاری شده است که درصد چاه های غیرفعال از ۳۵ درصد فعلی به ۱۰ درصد و یا کمتر کاهش پیدا کند، بر اساس روابط ریاضی کاهش ۲۵ درصدی تجمیعی بر روی تابع توزیع نرمال معادل متوسط افزایش ۳۰۰ تا ۴۰۰ بشکه ای مقدار تولید نفت است. از این رو می توان انتظار داشت هر عملیات موفق از ۶۰۰ عملیات برنامه ریزی شده در سطح چاه به طور متوسط ۳۰۰ تا ۴۰۰ بشکه در روز تولید نفت را افزایش دهد. باتوجه به احتمال موفقیت عملیات احیای چاه، افزایش تولید مورد انتظار از طرح احیای ۶۰۰ حلقه چاه غیرفعال در مقیاس چاه (سطح سه) بین ۹۰ تا ۱۴۰ هزار بشکه در روز پیش بینی می شود.

برآورد هزینه عملیات در مقیاس چاه

به منظور تخمین هزینه هر عملیات در مقیاس چاه (۶۰۰ عملیات سطح سه) ۰ آیتنم های هزینه ای براساس راه حل های محتمل برای سه مشکل فنی رفع تولید آب زیاد، مشکلات ساختمان چاه و جبران افت فشار چاه شناسایی شد. بر این اساس همانطور که در شکل ۱۲ نمایش داده شده است، هزینه انواع عملیات برای رفع این سه مشکل برآورد شده است. در مورد اعداد ارائه شده ذکر چند نکته ضروری است:

- در برآورد هزینه هر عملیات از لیست قیمت های رایج در شرکت ملی نفت ایران و آخرین مناقصات برگزار شده استفاده شده است.
- برآورد صورت گرفته در سطح ۵ تخمین هزینه است و هدف آن ارائه یک تخمین جامع مدیریتی است. بدیهی است، برآورد دقیق پس از انجام ارزیابی های چاه به چاه صورت خواهد گرفت.
- هزینه برآورد شده صرفاً شامل هزینه عملیات احیای چاه غیرفعال است. هزینه های دیگری مانند هزینه تشخیص و عیب یابی که ممکن است مورد نیاز باشد در این هزینه دیده نشده است.
- هزینه های پیش بینی نشده Contingency در این برآورد لحاظ نشده است. با توجه به ماهیت این عملیات و همچنین قدیمی بودن چاه ها امکان حادث شدن هزینه های پیشبینی نشده بسیار بالا است.

بر اساس پیشبینی و توزیع عملیات های متنوع که در شکل ۱۰ اشاره شده است، به طور متوسط پیشبینی می گردد، هزینه هر عملیات در طرح احیای ۶۰۰ حلقه چاه به طور متوسط ۱۷۵۰ هزار یورو باشد. بر این اساس میزان سرمایه گذاری لازم برای طرح احیای ۶۰۰ حلقه چاه غیرفعال، یک میلیارد یورو تخمین زده می شود. بر این اساس هزینه طرح ۷ تا ۱۱ هزار یورو به ازای هر بشکه افزایش تولید برآورد می شود. برای اولویت دهی، می توان بر چاه های با مشکلاتی که بدون نیاز به دکل یا شناور قابل احیا هستند، تمرکز نمود. متوسط هزینه این نوع عملیات، برابر ۷۵۰ هزار یورو برآورد شده است. بر این اساس در این اولویت می توان با سرمایه گذاری ۳۰۰ میلیون یورویی بالغ بر ۳۵۰ چاه را احیا نمود.



حمایت از تولید بار اول از شعار تا عمل؛

سازندگان تجهیزات نفتی چقدر حمایت می‌شوند؟

ابلاغ آیین‌نامه حمایت از تولید بار اول+جزئیات

سورنا ستاری، معاون سابق علمی و فناوری رئیس‌جمهور، مرداد ماه امسال اعلام کرد که آیین‌نامه حمایت از تولید بار اول محصولات فناورانه توسط دولت تصویب و ابلاغ شد. وی با اعلام این خبر چنین توضیح داد که کارگروهی به منظور مقابله با تحریم‌های حوزه محصولات فناورانه، با عضویت نمایندگان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و وزارتخانه صنعت، معدن و تجارت، در شهریور ۱۳۹۸ تشکیل شده است. بر این اساس در صورت تأیید کارگروه فوق‌الذکر، برای عقد قرارداد با شرکت‌های دانش‌بنیان به منظور تولید بار اول اقلام فناورانه تحریمی و راهبردی، الزامی به برگزاری مناقصه نیست و معامله مورد نظر بدون انجام تشریفات قانون و مقررات برگزاری مناقصات قابل انجام است. سقف هر قرارداد برای حوزه انرژی ۵۰۰۰ میلیارد ریال و برای سایر حوزه‌ها ۲۵۰۰ میلیارد ریال اعلام شده است.

"تولید بار اول" که از سه سال گذشته در دستور کار دولت قرار گرفت، تبدیل به قانون شده و اخیراً قانون و آیین‌نامه اجرایی آن در بخش‌های مختلف صنعت ابلاغ شده اما باید دید سازندگان و تولیدکنندگان داخلی به ویژه در حوزه صنعت نفت تا چه اندازه می‌توانند از آن بهره ببرند و آیا این حمایت‌ها مستمر خواهد بود یا با تغییر شرایط (مانند امضاء شدن برجام) حال و روز آن‌ها نیز تغییر خواهد کرد.

آیین‌نامه حمایت از تولید بار اول در راستای اجرای قانون جهش تولید و در جهت مقابله با تحریم‌ها، مرداد ماه امسال از سوی دولت تصویب و ابلاغ شد و بر این اساس، طرح‌های تأیید شده از سوی کارگروه تولید بار اول، تسهیلات و حمایت‌های ویژه‌ای دریافت می‌کنند.

تولید بار اول، اشاره به تولید محصولات فناورانه و راهبردی دارد که امروزه ایران به دلیل تحریم‌های ظالمانه از دسترسی به آن محروم شده یا دسترسی به چنین محصولی برای کشور سخت‌تر از گذشته شده است.



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۴۲

پرونده



ستاری در این باره ادامه داد: تا کنون و در طول ۳ سال گذشته، ۱۹۳ طرح از بیش از ۷۰ دستگاه دولتی و حاکمیتی، توسط دبیرخانه کارگروه تولید بار اول دریافت شده که برای ۹۹ مورد از آن‌ها مجوز ترک تشریفات قانونی و مقررات برگزاری مناقصات از طرف معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری صادر شده است.

او با اشاره به صرفه جویی ارزی حاصل از فعالیت این کارگروه، تاکید کرد: ارزش طرح‌های تایید شده معادل ۸۴ میلیون دلار است که تا کنون ۵۳ مورد از آن (به ارزش ۳۵ میلیون دلار) به عقد قرارداد منجر شده و پیگیری عقد قرارداد موارد باقی‌مانده نیز توسط دبیرخانه تولید بار اول در حال انجام است. بر اساس برآوردهای انجام شده در صورت موفقیت طرح‌های مذکور، سالانه بیش از ۴۵۰ میلیون دلار صرفه‌جویی ارزی حاصل از عدم واردات اقلام بومی‌سازی شده، برای کشور حاصل خواهد شد.

معاون سابق علمی و فناوری رئیس‌جمهور با اشاره به شیوه درخواست مجوز از این کارگروه، افزود: در صورت درخواست انعقاد قرارداد تولید بار اول، لازم است نامه تقاضا از سوی بالاترین مقام دستگاه اجرایی (مدیران عامل و یا رؤسای هیئت مدیره شرکت‌ها و همچنین رؤسای مؤسسات و سازمان‌هایی که طرف قرارداد با شرکت دانش بنیان هستند) به دبیرخانه تولید بار اول معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری ارسال شود.

قانون درباره حمایت از تولید بار اول چه می‌گوید؟

قانون جهش تولید که آیین‌نامه حمایت از تولید بار اول برآمده از این قانون است به صراحت به این مسئله اشاره کرده و در تبصره ماده ۳ این قانون که یازدهم اردیبهشت

ماه به تصویب مجلس شورای اسلامی و ۲۱ اردیبهشت ماه به تایید شورای نگهبان رسیده، آمده است که «دولت موظف است با رعایت اصل پنجاه و سوم (۵۳) قانون اساسی پس از تأمین هزینه‌های اجرای این قانون از محل منابع حاصل از اجرای این ماده، منابع حاصله مازاد را در قالب بودجه سنواتی به عنوان افزایش سرمایه به نهاد عمومی غیردولتی صندوق نوآوری و شکوفایی موضوع ماده (۵) قانون حمایت از شرکت‌ها و مؤسسات دانش بنیان و تجاری سازی نوآوری‌ها و اختراعات اختصاص دهد تا با اولویت تولید بار اول و ارتقای توانمندی فناورانه داخلی ساخت ماشین آلات خط تولید و طراحی مهندسی، در قالب تسهیلات و سرمایه گذاری تخصیص یابد.»

همچنین ماده ۱۰ همین قانون در بند «ی» با عنوان « رونق بازار محصولات دانش بنیان » اینگونه آمده است که «در مواردی که به تشخیص بالاترین مقام دستگاه اجرائی متقاضی خرید، محصول دانش بنیان برای بار اول در کشور ساخته می‌شود و دارای مشابه داخلی نباشد، با تایید کارگروهی زیر نظر شورای راهبری فناوری‌ها و تولیدات دانش بنیان موضوع ماده (۲) قانون حمایت از شرکت‌ها و مؤسسات دانش بنیان و تجاری سازی نوآوری ها و اختراعات متشکل از نماینده معاونت علمی و فناوری رئیس‌جمهور، نماینده وزارت صنعت، معدن و تجارت و نماینده دستگاه اجرائی متقاضی، الزام به برگزاری مناقصه نبوده و موارد مورد معامله موضوع این ماده، با مؤسسات و شرکت‌های دانش بنیان، واحدهای فناور مستقر در مراکز رشد و پارک‌های علم و فناوری، سراهای نوآوری دانشگاه آزاد اسلامی، جهاد دانشگاهی و واحدهای خلاق، بدون انجام تشریفات قانون برگزاری مناقصات انجام می‌شود.»



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۴۳

پرونده





بر اساس تبصره همین بند، مبلغ پیش پرداخت در قراردادهای موضوع این بند به تشخیص بالاترین مقام دستگاه اجرائی تا پنجاه درصد مبلغ اولیه قرارداد یا به میزانی که تحقق قرارداد منوط به آن است، با تأیید کارگروه مزبور قابل افزایش است.

تصویب ۱۶ طرح کالای تولید بار اول در پارس جنوبی

حمزه حسنی، دبیر کارگروه تولید بار اول و نماینده ویژه معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری، تیر ماه امسال از تصویب ۱۶ طرح کالای تولید بار اول داخل کشور در مجتمع گاز پارس جنوبی خبر داد و گفت: تاکنون ۲۰ طرح مصوب از مجتمع گاز پارس جنوبی در کارگروه تولید بار اول دریافت کرده‌ایم که ۱۶ طرح آن به تصویب نهایی رسیده است.

وی با بیان اینکه استفاده از کالاهای تولید بار اول در داخل کشور افتخاری است که برای این مجتمع گازی به ثبت رسیده است، افزود: در بازه زمانی سه سال اخیر، حدود ۲۰۰ طرح از کل کشور دریافت کردیم که از این تعداد، ۹۵ طرح در کارگروه تولید بار اول مصوب شده که تاکنون ۵۲ طرح از آن به مرحله امضای قرارداد رسیده و بیش از ۱۰ برابر ارزش قراردادهای، صرفه‌جویی ارزی سالانه به دنبال داشته است.

◆ سازندگان چه می‌گویند؟

البته سازندگان تجهیزات صنعت نفت گرچه معتقدند که حمایت از سازندگان و تعامل با دولت و وزارتخانه‌های مربوطه حداقل در سطح گفتاری و شعاری بهتر از گذشته شده است و گوش مسئولان شنواتر شده و برنامه‌های بیشتری برای بهبود وضعیت ارائه داده‌اند. اما به اعتقاد آن‌ها کافی نیست و باید تدبیری برای حمایت از تولیدکنندگان داخلی اندیشیده شود.

برخی از آن‌ها می‌گویند، در واقع با توجه به اجرایی شدن قانون حداکثر استفاده از توان داخلی، وضعیت از منظر حمایت از تولیدکنندگان بهتر شده است. اما این به این مفهوم نیست که ما دوست داریم درها بسته باشد تا تولیدکننده بمانیم، خیر! درها باید باز باشد که بتوانیم صادر و وارد کنیم یعنی بر اساس مزیت‌ها، تجهیزاتی را که می‌توانیم، با قیمت حداقلی از بیرون تامین کنیم اما از سوی دیگر در بازارهای کشورهای دوست شرایطی فراهم شود که بتوانیم کالاهای مان را در آنجا صادر کنیم. در نتیجه نباید دور خودمان حصار بکشیم که چون نمی‌توانیم صادرات کنیم، پس واردات هم نکنیم و عملاً سیستم قفل شود. حتماً باید به توان داخلی توجه کنیم و از آن حمایت کنیم.

دیگر تولیدکنندگان داخلی نیز معتقدند که سیستم بانکی، مالیاتی و سیستم بیمه‌ای باید سالم باشد، قانون حمایت از تولیدکننده باید درست باشد تا بتوان تولیدی بهینه و با کیفیت را ارائه کرد. نمی‌شود فقط گفت آقای تولیدکننده شما باید جنس‌تان را ارزان بدهید! یکی از معضلات کنونی تولیدکنندگان پول است. چرا که دولت جنس را می‌گیرد

و می‌گوید هر وقت که پول داشتیم به شما می‌دهم اما باید گفت که تولیدکننده گنج قارون ندارد!

به گفته برخی سازندگان تجهیزات نفتی، وزارت صمت پدر خانواده صنعت است و بایستی حواسش در حوزه هدایت، حمایت و در حوزه کارفرمایی باشد. گرچه تعاملات سازندگان در این دولت از منظر گفت و شنود و در دسترس بودن مسئولین نسبت به دولت گذشته تا حدی تقویت شده و از سوی برخی گفته می‌شود امروز درجه شنوایی مسئولان بیشتر شده اما امیدواریم که عملیاتی هم بشود. البته بعضاً راهکارهای عملیاتی دیده شده و می‌شود احساس بهبود را اعلام کرد.

◆ از چه تجهیزات ساخت بار اول حمایت می‌شود؟

در مرداد ماه امسال آیین‌نامه تولید دانش بنیان و اشتغال‌زایی در صنعت نفت نیز ابلاغ شد که بر اساس آن وزارت نفت موظف است با همکاری معاونت و با مشارکت صندوق پژوهش و فناوری غیردولتی صنعت نفت به منظور حمایت از شرکت‌های دانش بنیان نسبت به ضمانت تسهیلات دریافتی این شرکت‌ها با اولویت اجرای طرح‌های بهینه‌سازی مصرف ذیل بازار بهینه‌سازی انرژی و محیط زیست، ساخت تجهیزات و لوازم موثر در کاهش مصرف انرژی، تحول رقمی (دیجیتال) در صنعت نفت، افزایش ضریب بازیافت از طریق احیای چاه‌های غیر فعال و کم‌بازده، گسترش فعالیت‌های اکتشافی در حوزه نفت و گاز، مشعل سوزی (فلرینگ) و بازیابی گازهای مشعل، ساخت بار اول محصولات راهبردی (استراتژیک) صنعت (شامل کنش‌یار (کانالیست) ها، تجهیزات، مواد شیمیایی و غیره)، افزایش ضریب پیچیدگی پالایشگاه‌های کشور، توسعه دانش‌های فنی حوزه تولید گاز مایع (LNG) و انرژی هیدروژنی، جلوگیری از هدررفت اجزای ارزشمند گاز طبیعی از جمله اتان، پروپان و هلیوم و توسعه صنایع وابسته به آن و تکمیل زنجیره ارزش صنایع پایین دستی نفت، گاز و پتروشیمی اقدام کند.

در ماده ۱۶ همین قانون نیز آمده است که معاونت علمی و فناوری با همکاری وزارت نفت موظف است ظرف یک ماه پیشنهادات خود را جهت بازنگری مصوبه تولید بار اول اقلام راهبردی و تحریمی با هدف تعمیم حمایت‌های این آیین‌نامه برای توسعه مقیاس اقلام ساخت بار اول به مراجع ذی‌ربط ارایه کند.

حالا باید دید این قوانین تا چه اندازه در صنعت نفت برای سازندگان تجهیزات مربوط به این صنعت استراتژیک اجرایی شده و خواهد شد و اساساً این قانون تنها محدود به شرایط تحریمی امروز است یا اگر فردا برجام یا توافق هسته‌ای بین ایران و طرف‌های غربی به امضاء برسد، دولت و دولتمردان عطای بومی‌سازی و تولید داخل را به لقاء آن می‌بخشند یا آنکه در چنین شرایطی هم قانون‌های مصوب این روزها ادامه خواهد یافت و سازندگان تجهیزات صنعت نفت نباید نگران حال و روز صنعت و بازارشان باشند.

روایت خجسته مهر از عقد قراردادهایی با روسیه؛

پای روس‌ها به هفت میدان نفتی باز شد



میلیارد بشکه نفت و گاز در زیرزمین سرزمین ایران ذخیره است که از این لحاظ مقام اول دنیا را در ذخایر نفت و گاز داریم.

معاون وزیر نفت ادامه داد: چشم‌انداز افزایش تولید تا سال ۱۴۰۸ رساندن تولید نفت به ۵.۷ میلیون بشکه در روز و یک میلیارد و ۷۰۰ مترمکعب گاز در روز است.

خجسته مهر ادامه داد: اقدامات چاه محور برای افزایش تولید نفت یکی از اقدامات بسیار مهم و در دستور کار شرکت ملی نفت است.

معاون وزیر نفت با بیان اینکه تمامی مخازن غرب کارون در خوزستان نیاز به روش‌های فراز آوری مصنوعی دارند، افزود: حدود یک هزار و ۳۰۰ حلقه چاه از سه هزار حلقه چاه در مناطق نفت‌خیز جنوب نیاز به روش فراز آوری مصنوعی دارند.

برنامه‌ریزی برای چاه‌های بسته و کم بازده نفتی

وی گفت: بخش قابل توجهی از چاه‌های نفت در ایران بسته و یا کم بازده هستند و در نظر داریم ۷۰۰ حلقه چاه را فراز آوری کنیم.

وی بیان کرد: روش‌های چاه محور زودتر به افزایش ضریب تولید می‌رسد.

خجسته مهر در ادامه با اشاره به اینکه امروز روابط با روسیه بسیار خوب است، اظهار کرد: هفت قرارداد با شرکت‌های مختلف روسی برای هفت میدان نفتی به ارزش چهار میلیارد دلار منعقد کردیم.

در حاشیه آیین بهره برداری از کارخانه تولید پمپ درون چاهی در اهواز، تفاهم نامه همکاری بین وزارت نفت و شرکت ساحل تدبیر (پی فست) برای تولید و خرید پمپ‌های درون چاهی نیز منعقد شد.

کارخانه تولید پمپ‌های فراز آوری مصنوعی درون چاهی با اعتباری بالغ بر ۱۰ میلیون یورو و تولید ۱۵۰ پمپ در سال با مشارکت یک شرکت روسی، از سوی ستاد فرمان اجرایی امام (ره) ساخته شده است.

این کارخانه برای کشور هفت میلیون یورو صرفه جویی ارزی دارد و تا سه سال آینده میزان تولید آن به ۵۰۰ پمپ خواهد رسید.

معاون وزیر نفت و مدیر عامل شرکت ملی نفت ایران از عقد هفت قرارداد به ارزش چهار میلیارد دلار با روس‌ها خبر داد.

به گزارش استصنا؛ آیین افتتاح نخستین کارخانه تولید پمپ‌های فراز آوری مصنوعی درون چاهی (ESP) روز ۲۸ شهریورماه در اهواز برگزار شد، تا بدین ترتیب نخستین کارخانه تولید پمپ‌های فراز آوری مصنوعی درون چاهی که با همکاری شرکت نفت و گاز پرشیا و یک شریک روسی و حمایت‌های شرکت ملی نفت ایران به نتیجه رسیده است با حضور محسن خجسته‌مهر، مدیرعامل شرکت ملی نفت ایران، غلامرضا نوذری، رییس هیات مدیره شرکت نفت و گاز پرشیا، مدیران عامل شرکت‌های ملی مناطق نفت‌خیز جنوب، ملی حفاری ایران، نفت و گاز اروندان، مدیران ارشد شرکت ملی نفت و مدیران شرکت روسی در اهواز افتتاح شود.

محسن خجسته مهر در این مراسم با اشاره به افتتاح نخستین کارخانه تولید پمپ‌های مصنوعی درون چاهی، گفت: حمایت شرکت ملی نفت از شرکت‌های فناوری و سازندگان داخلی با قدرت ادامه دارد.

رتبه نخست ایران در بهره‌مندی از ذخایر نفت و گاز

مدیرعامل شرکت ملی نفت در عین حال گفت: ایران از نظر ذخایر نفت و گاز در بین کشورهای جهان رتبه نخست را دارد. ۳۴۰

پر درآمدترین سازندگان تجهیزات نفتی در سال ۲۰۲۲



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۴۶

گزارش
بین الملل

۱۰ سازنده برتر تجهیزات نفتی دنیا از نظر ارزش و درآمد

جدیدترین آمار درآمدی موجود در رتبه بندی ۱۰ شرکت بزرگ تامین تجهیزات و خدمات نفت و گاز متعلق به ماه فوریه ۲۰۲۲ است و نکته مهم اینکه برای تهیه این لیست، فقط ۱۰۰۰ شرکت برتر که هر ساله توسط پایگاه Fortune منتخب می‌شوند، در نظر گرفته شده‌اند.

۱۰ شرکت بزرگ تامین تجهیزات و خدمات نفت و گاز به ترتیب از انتها به ابتدا شامل شرکت‌های ذیل هستند:

۱۰. پروپترو (Propetro Holding Corp) با بیش از ۲ میلیارد دلار ارزش

این شرکت که در سال ۲۰۰۵ تاسیس شد و دفتر مرکزی آن در میدلند در ایالت تگزاس آمریکا قرار دارد، در زمینه شکست هیدرولیکی و سایر خدمات تکمیلی فعالیت می‌کند.

پروپترو دارای بخش‌های تجاری لوله‌های مغزی سیار، شکست هیدرولیک، سیمان کاری، جریان برگشتی و حفاری است و با رهبران جهانی در زمینه فناوری تجهیزات، هوش مصنوعی، یادگیری ماشینی و اتوماسیون فرآیند رباتیک همکاری می‌کند تا بهترین راه حل‌ها را به ارمان آورده.

این شرکت از نظر استراتژیک در حوضه پرمین (Permian Basin) واقع در آمریکای شمالی و جنوب غربی ایالات متحده فعال است که به دلیل اندازه، زمین شناسی و سطوح فعالیت، یکی از جذاب‌ترین مناطق جهان برای عملیات خدمات میدان نفتی متمرکز است.

در سال ۲۰۱۰ مدیریت این شرکت تلاش‌های آن را به طور استراتژیک بر ایجاد بهترین پلت‌فرم شکست هیدرولیک متمرکز کرد. شکست هیدرولیکی (Hydraulic fracturing) یا فرکینگ یک تکنیک تحریک چاه است که در آن صخره به وسیله مایع فشرده شده شکسته می‌شود.

ناوگان این شرکت به گونه‌ای طراحی شده است که بیشترین شدت و پیچیده‌ترین کارهای شکست هیدرولیکی را انجام دهد

تامین تجهیزات و خدمات نفت و گاز یک صنعت عظیم و پرسود است که تجهیزات، قطعات، لوازم و خدمات حرفه‌ای را به شرکت‌های فعال در اکتشاف و تولید نفت و گاز (E&P) ارائه می‌دهد. عملکرد شرکت‌های تامین تجهیزات و خدمات نفت و گاز تا حد زیادی به عملکرد شرکت‌های E&P بستگی دارد.

تولید نفت و گاز شامل استخراج نفت و گاز از اعماق زمین در خشکی یا دریا است. در حالی که تولید آن در خشکی بسیار آسان‌تر است، اما تولید دریایی یا فراساحلی نقشی اساسی در تامین انرژی جهان دارد. با توجه به اینکه ۷۱ درصد از سطح جهان را آب تشکیل می‌دهد، ذخایر هیدروکربنی نسبت به خشکی به مقدار بیشتری در دریا یافت می‌شوند.

حتی با وجود توسعه فناوری‌های جدید در انرژی‌های تجدیدپذیر، تولید نفت دریایی احتمالاً باز هم به افزایش خود ادامه خواهد داد، چرا که تولید انرژی پاک با تقاضای روزافزون تولید نفت و گاز در سراسر جهان سازگار نیست و از طرفی، یافتن یک منبع انرژی پایدار، مناسب و مقرون به صرفه یک چالش مهم برای تولید نفت دریایی است.

البته همه‌گیری بیماری کووید-۱۹ از ماه پایانی سال ۲۰۱۹ تاکنون تأثیر منفی بر صنعت نفت و گاز جهانی داشته که منجر به کاهش اکتشاف و کاهش تقاضا برای تجهیزات در این صنعت شده است. برخلاف اینکه دولت‌ها اکتشاف نفت و گاز را یک تجارت حیاتی می‌دانند، شیوع این بیماری همه‌گیر، شرکت‌های نفت و گاز را وادار به توقف یا کندی عملیات فیزیکی کرد و ادامه عملیات در طول این همه‌گیری به دلیل کمبود نیروی کار و چالش‌های عملی ناشی از فاصله‌گذاری اجتماعی و سایر اقدامات پیشگیرانه سخت بوده است. بنابر همین دلیل، فعالیت‌های بازرسی، حفاری، تعمیر، نگهداری و جایگزینی تجهیزات به دلیل کمبود مواد اولیه و تجهیزات با مشکل مواجه شده است.

با این وجود این صنعت به حیات خود ادامه داده است و اکنون با فروکش کردن موج شیوع این بیماری به لطف تزریق واکسن و برداشته شدن بسیاری از محدودیت‌های وضع شده در رابطه با این بیماری، شرکت‌های فعال در این حوزه بیار دیگر فعالیت خود را از سر گرفته‌اند و با قدرت تمام در حال بازگشت به کار هستند.

و تا حد زیادی تعمیر و نگهداری کارآمد و کاهش زمان خرابی تجهیزات را تسهیل کند.

در جدیدترین گزارش عملکرد این شرکت در فصل سوم سال ۲۰۲۲ نوشته شده که درآمد کلی آن با افزایش ۶ درصدی (۳۳۳ میلیون دلار) در مقایسه با ۳۱۵ میلیون دلار در فصل دوم سال ۲۰۲۲ مواجه شده و درآمد خالص آن در این مدت ۱۰ میلیون دلار بوده است. همچنین خالص نقدینگی حاصل از فعالیت‌های عملیاتی این شرکت در فصل سوم سال معادل ۷۲ میلیون دلار بوده که این رقم در فصل دوم سال ۷۸ میلیون دلار بوده است.

پروپترو امروزه به عنوان یکی از کارآمدترین و پربازده‌ترین شرکت‌های پمپاژ فشار در صنعت خدمات میداین نفتی شناخته می‌شود که به عنوان یکی از بزرگترین و پرتقاضاترین شرکت‌های عمومی و خصوصی E&P و یک شرکت پمپاژ برتر معرفی شده است.

سهام این شرکت از ابتدا تاکنون (YTD) بیش از ۴۷ درصد افزایش یافته، اما در یک سال گذشته تقریباً یک درصد کاهش یافته است. گفتنی است که هلدینگ پروپترو بیش از ۱۵۰۰ کارمند دارد.

۹. کراس آمریکا پارتنرز (CrossAmerica Partners) با بیش از ۲ میلیارد دلار ارزش

این شرکت که در سال ۲۰۱۱ تأسیس شده است و دفتر مرکزی آن در آلن تاون پاسیا در پنسیلوانیای آمریکا قرار دارد، در زمینه عمده‌فروشی و توزیع سوخت‌های موتور فعالیت می‌کند.

سهام این شرکت از ابتدا تاکنون بیش از ۵ درصد افزایش داشته و طی سال گذشته با بیش از ۱۴ درصد افزایش مواجه بوده است. همچنین این شرکت بیش از ۵۰۰ کارمند دارد.

۸. پترسون-یوتی‌آی انرژی (Patterson-UTI Energy) با بیش از ۲.۴ میلیارد دلار ارزش

این شرکت که دفتر مرکزی آن در هیوستون آمریکا قرار دارد، در سال ۱۹۷۸ تأسیس شده و خدمات حفاری در خشکی را به اپراتورهای نفت و گاز ارائه می‌دهد.

این شرکت دارای بخش‌های تجاری خدمات پمپاژ تحت فشار، خدمات حفاری هدایت شونده و خدمات حفاری قراردادی است و به ادعای خود، مرزهای نوآوری را جابجا می‌کند تا بتواند امکانات جدید را در اختیار قرار دهد. این شرکت با تخصص در زمینه‌های اصلی عملیاتی، شبکه متنوعی از خدمات حفاری و پمپاژ فشار، حفاری هدایت شونده، تجهیزات و فناوری را ارائه می‌دهد و راه حل‌های میدان نفتی آن، نتایجی را ارائه می‌دهد که کسب و کار شرکت‌های نفتی را به سوی نسل جدید نفت و گاز هدایت می‌کند.

سهام این شرکت تقریباً ۶۰ درصد YTD و بیش از ۷۰ درصد در یک سال گذشته افزایش یافته است و در مجموع بیش از ۵۰۰۰ کارمند دارد.

۷. هلمریش اند پاین (Helmerich & Payne) با بیش از ۲.۷ میلیارد دلار ارزش

دفتر مرکزی این شرکت که در سال ۱۹۲۰ تأسیس شده در تولسا در ایالت اوکلاهما در آمریکا واقع است و در زمینه حفاری چاه‌های نفت و گاز واقع در دریا فعالیت دارد.

در وبسایت این شرکت آمده است: شرکت هلمریش اند پاین از سال ۱۹۲۰ قابل اعتمادترین شریک صنعت حفاری در بهره‌وری و قابلیت اطمینان بوده است. ما این میراث را با استراتژی متمرکز بر رشد سودآور بلندمدت و محصولات و خدمات نوآورانه با کیفیت بالا در تعامل با سهامداران، شرکای تجاری، کارمندان و جوامع در سراسر جهان ادامه می‌دهیم.

این شرکت در سطح بین‌المللی فعالیت تجاری دارد، اما عمده فعالیت آن در خلیج مکزیک و آمریکای شمالی متمرکز است.

سهام شرکت هلمریش اند پاین از ابتدای تأسیس تاکنون بیش از ۴۴ درصد و ظرف یک سال گذشته بیش از ۱۴ درصد افزایش داشته است و بیش از ۸۰۰۰ کارمند دارد.

۶. دیستریبوشین نو (DistributionNOW Inc) با ارزش تقریبی ۲.۹ میلیارد دلار

مقر این شرکت که در سال ۲۰۱۳ تأسیس شده در هیوستون آمریکا است و در زمینه توزیع محصولات انرژی برای کاربردهای صنعتی فعالیت می‌کند.



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۴۷

گزارش
بین الملل





این شرکت دارای بخش‌های فعالیت در ایالات متحده، کانادا و بین الملل است.

این شرکت تامین کننده جهانی انرژی و راه حل‌های صنعتی، محصولات و بسته‌های تجهیزات مهندسی است و راه حل‌های دیجیتال آنلاین و هزاران محصول را در بیش از ۲۰ کشور به بازارهای انرژی و صنعتی در سراسر جهان ارائه می‌دهد.

محصولات جهانی این شرکت شامل PVF (لوله، دریچه، اتصالات، فلنج، اتصال دهنده‌ها و واشر)، عملگر شیر، بالابر مصنوعی (تشدید کننده جریان مایع)، ابزار دقیق و دستگاه‌های اندازه‌گیری، راه حل‌های پمپاژ، تجهیزات فرآیند و تولید ماژولار، تجهیزات کنترل، محصولات و لوازم ایمنی، تجهیزات حفاظت شخصی (PPE) و سایر مواد مصرفی MRO در سراسر جهان است.

شرکت دیستریبیوشین نو در وبسایت خود آورده است: ما از تولید نفت و گاز و از بازارهای انرژی کلیدی خارج از آمریکای شمالی از جمله آمریکای جنوبی، دریای شمال، خاورمیانه، آسیا و اقیانوسیه، روسیه و کشورهای اطراف آن و آفریقا حمایت می‌کنیم. شبکه تامین کننده ما متشکل از هزاران فروشنده است که محصولات خود را به مشتریان خود در ۸۰ کشور جهان می‌فروشیم.

در حالی که فروش این شرکت در سال ۲۰۲۱ حدود ۱.۳ میلیارد دلار بوده است، سهام این شرکت از ابتدای تاسیس تاکنون بیش از ۸ درصد افزایش یافته است، اما در یک سال گذشته بیش از ۱۶ درصد کاهش داشته است.

این شرکت بیش از ۴۰۰۰ نفر را به استخدام خود در آورده است.

۵. اسپراگ ریسورسز (Sprague Resources) با ۳.۵ میلیارد دلار ارزش

این شرکت در سال ۱۸۷۰ تاسیس شده و دفتر مرکزی آن در پورتسموث نیوجرسی آمریکا واقع است.

زمینه فعالیت این شرکت، خرید، ذخیره‌سازی، توزیع و فروش محصولات تصفیه شده و گاز طبیعی است و دارای بخش‌های تجاری حمل و نقل مواد، محصولات تصفیه شده، گاز طبیعی و سایر عملیات‌ها است.

اسپراگ ریسورسز بیش از ۷۰۰ نفر پرسنل دارد. این شرکت در ابتدا به عنوان توزیع کننده زغال سنگ و فرآورده‌های نفتی تاسیس شد، اما امروزه یکی از بزرگترین تامین کنندگان مستقل محصولات انرژی و خدمات مرتبط است. اسپراگ محصولات خود را به بیش از ۲۰ هزار مشتری تجاری در آمریکا عرضه می‌کند.

سهام این شرکت بیش از ۲۶ درصد YTD افزایش یافته است، اما در یک سال گذشته بیش از ۲۲ درصد کاهش داشته است.

۴. ام آرسی گلوبال (MRC Global) با ۳.۶ میلیارد دلار ارزش

دفتر مرکزی این شرکت که در سال ۲۰۰۶ تاسیس شده نیز در هیوستون آمریکا قرار دارد و در زمینه توزیع لوله‌ها، اتصالات، شیرآلات و محصولات و خدمات مرتبط فعالیت می‌کند.

ام آرسی گلوبال یک شرکت ارائه دهنده راه حل‌های زنجیره تامین است. افراد با استعداد در این شرکت، آن را که یکی از برترین تولید کنندگان لوله‌ها، شیرها و اتصالات (PVF) است به برترین شرکت‌های انرژی و صنعتی جهان وصل می‌کنند و با آن‌ها روابط قوی و طولانی مدت ایجاد می‌کنند و به مشتریان خود کمک می‌کنند تا زنجیره تامین خود را در سراسر جهان گسترش دهند.

ام آرسی گلوبال بیش از ۳۰۰۰ کارمند دارد. این شرکت به بازارهای نهایی انرژی، صنعتی و گاز خدمات رسانی می‌کند و دارای بخش‌های جغرافیای تجاری ایالات متحده، کانادا و بین المللی است.

سهام این شرکت تقریباً ۴۴ درصد از ابتدای تاسیس تاکنون رشد کرده و بیش از ۱۰ درصد در یک سال گذشته افزایش یافته است.

۳. نو (NOV Inc) با ۸ میلیارد دلار ارزش

این شرکت که در سال ۱۸۶۲ تاسیس شده است نیز در هیوستون آمریکا مستقر است و تجهیزات و فناوری را به صنایع بالادستی نفت و گاز ارائه می‌دهد و برای بیش از ۱۵۰ سال، پیشگام در نوآوری‌هایی است که صنعت انرژی جهانی را توانمند می‌کنند و مشتریان آن را قادر می‌سازد تا با خیال به فراوانی انرژی تولید کنند و در عین حال اثرات زیست محیطی خود را به حداقل برسانند. در واقع می‌توان گفت صنعت انرژی برای بهبود مستمر عملیات میدان نفتی و کمک به تلاش‌ها برای



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۴۸

گزارش
بین الملل



دهندگان محصولات و خدمات در صنعت انرژی در جهان است.

این شرکت در وبسایت خود آورده است: ما که در سال ۱۹۱۹ تأسیس شدیم، فناوری‌ها، محصولات و خدمات نوآورانه‌ای ایجاد می‌کنیم که به مشتریانمان کمک می‌کند تا ارزش خود را به حداکثر برسانند و آینده انرژی پایدار را پیش ببرند. ما فناوری، خدمات و تخصص در اجرا را ترکیب می‌کنیم تا به مشتریان خود در مکان‌یابی هیدروکربن‌ها، مدیریت داده‌های زمین‌شناسی، ارزیابی حفاری و سازند، ساخت و تکمیل چاه و بهینه‌سازی تولید در طول عمر آن کمک کنیم.

درآمد این شرکت در سال ۲۰۲۱ معادل ۵.۴ میلیارد دلار اعلام شده است که ۳۹ درصد نسبت به سال گذشته افزایش یافته است.

جریان نقدی حاصل از فعالیت‌های عملیاتی هالیبرتون ۷۵۳ میلیون دلار و جریان نقدی آزاد آن ۵۴۳ میلیون دلار بوده است. شرکت هالیبرتون در سه ماهه سوم سال ۲۰۲۲ به درآمد خالص ۵۴۴ میلیون دلاری رسیده است که این رقم در سه ماهه دوم سال ۲۰۲۲ برابر با ۱۰۹ میلیون دلار بوده است.

مجموع درآمد هالیبرتون برای سه ماهه سوم ۲۰۲۲ معادل ۵.۴ میلیارد دلار بوده که در مقایسه با درآمد کلی ۵.۱ میلیارد دلاری آن در سه ماهه دوم سال ۲۰۲۲ افزایش داشته است. همچنین درآمد عملیاتی گزارش شده آن در فصل سوم امسال ۸۴۶ میلیون دلار بوده که این رقم در فصل دوم سال معادل ۷۱۸ میلیون دلار بوده است.

سهام این شرکت از ابتدای تأسیس تاکنون بیش از ۴۲ درصد و ظرف یک سال گذشته بیش از ۴۱ درصد افزایش یافته است.

هالیبرتون بیش از ۵۰ هزار کارمند از بیش از ۱۳۰ کشور دارد که یک تیم با استعداد و جهانی را تشکیل می‌دهند و در بیش از ۷۰ کشور جهان خدمت‌رسانی می‌کنند.

۱. بیکر هیوز (Baker Hughes Co) با بیش از ۲۳ میلیارد دلار ارزش

شرکت بیکر هیوز که عنوان صدرنشین این فهرست را در اختیار دارد، در سال ۱۹۸۷ تأسیس شد و دفتر مرکزی آن در هیوستون آمریکا قرار دارد.

این شرکت که در بیش از ۱۲۰ کشور جهان شعبه دارد، به ارائه محصولات و خدمات حفاری، مشاوره، ارزیابی، تولید و ساخت مخازن اشتغال دارد و در زمینه محصولات، خدمات و راه‌حل‌های دیجیتال میادین نفتی فعالیت می‌کند.

بیکر هیوز دارای بخش‌های تجاری راه‌حل‌های توربوماشین و فرآیند (TPS)، خدمات میدان نفتی (OFS)، تجهیزات میدان نفتی (OFE) و راه‌حل‌های دیجیتال (DS) است. سهام این شرکت بیش از ۲۰ درصد در یک سال گذشته افزایش یافته است و حدود ۵۴ هزار کارمند دارد.

پیشبرد انتقال انرژی به سمت آینده‌ای پایدارتر به تخصص و فناوری عمیق این شرکت وابسته است.

تخصص این شرکت در بالا بر مصنوعی، راه‌حل‌های بیوگاز، راه‌حل‌های استفاده و ذخیره‌سازی کربن، راه‌حل‌های ترکیبی، راه‌حل‌های دیجیتال، حفاری، انتقال انرژی، جریان برگشتی، راه‌حل‌های زمین‌گرمایی، راه‌حل‌های هیدروژن، محصولات و راه‌حل‌های صنعتی، مداخله، ساخت‌وساز دریایی، سازه‌های قطبی، تغییر کاربری دکل‌ها و سکوها دریایی، دفع آب شور، نگهداری و تعمیر تجهیزات، بهره‌برداری از انرژی خورشیدی، تکمیل چاه نفتی، ساخت چاه و کنترل چاه است.

شرکت ناو دارای بخش‌های تجاری راه‌حل‌های تکمیل و تولید، فناوری‌های دکل و فناوری‌های حفر چاه است.

سهام این شرکت تقریباً ۲۵ درصد YTD و بیش از ۸ درصد در یک سال گذشته افزایش یافته است و بیش از ۳۴ هزار کارمند دارد.

۲. هالیبرتون (Halliburton) با بیش از ۲۲ میلیارد دلار ارزش

به دومین شرکت برتر در این فهرست معرفی برترین شرکت‌های نوآور در صنعت نفت و گاز رسیدیم که با اختلاف قابل توجهی از منظر ارزش، از سایر رقبای خود در این فهرست پیش است. این شرکت که در سال ۱۹۱۹ تأسیس شد و دفتر مرکزی آن در هیوستون آمریکا قرار دارد، خدمات و محصولاتی را به شرکت‌های فعال در زمینه اکتشاف، توسعه و تولید نفت و گاز طبیعی ارائه می‌کند.

شرکت هالیبرتون دارای بخش‌های تجاری تکمیل و تولید و حفاری و ارزیابی است. هالیبرتون یکی از پیشروترین ارائه



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۴۹

گزارش
بیین الملل



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

پنج راهکار فناورانه که دنیای نفت را توانکام می‌دهد

۵۰

گزارش
بین الملل

۱. هوش مصنوعی و علم داده در صنعت نفت و گاز

تجزیه و تحلیل پیشرفته: کلان داده‌ها و هوش مصنوعی می‌توانند پلت‌فرم‌های تحلیلی قدرتمند را برای ارائه بینش‌هایی برای بهبود کارایی عملیاتی و مدیریتی برای کاهش اختلالات در زنجیره تامین نفت و گاز فعال کنند. تجزیه و تحلیل پیشرفته همراه با نرم افزار ابری می‌تواند صرفه‌جویی قابل توجهی در هزینه زیرساخت ایجاد کند.

داده‌های لرزه‌ای: در خلال جستجوی مکان برای شناسایی و حفاری چاه نفت، تجزیه و تحلیل‌های پیشرفته می‌توانند داده‌های لرزه‌ای را برای ارائه بینش‌های ریسک، افزایش نرخ موفقیت و صرفه‌جویی در زمان و هزینه تجزیه و تحلیل کنند. تجزیه و تحلیل داده‌های لرزه‌ای همچنین می‌تواند با داده‌های تاریخی برای شناسایی سطوح نفت در مخازن ترکیب شود.

در حالی که همه‌گیری بیماری کووید-۱۹ عدم تعادل بین تقاضا و عرضه در بخش نفت و گاز را تشدید کرده است، این اختلال منجر به بی‌ثباتی مالی شده و شرکت‌ها را مجبور به کاهش هزینه‌ها از جمله کاهش نیروی کار و حقوق کرده است.

همچنین یک تهدید موجود برای این صنعت، ظهور و پیشرفت صنعت انرژی‌های تجدیدپذیر است که پیش‌بینی می‌شود تا سال ۲۰۲۷ ارزش آن به ۱.۱ تریلیون دلار برسد و بخش نفت و گاز برای غلبه بر این اختلالات و حفظ رقابت باید از تحول دیجیتال استفاده کند.

اکنون در ادامه به بررسی پنج فناوری دیجیتال و چگونگی ایجاد تغییر و تحول آن‌ها در صنعت نفت و گاز می‌پردازیم:

نگهداری پیشگویانه: کلان داده‌های جمع‌آوری شده از ماشین آلات گران‌قیمت که بر روی سکوه‌های نفتی کار می‌کنند، می‌توانند برای تعمیر و نگهداری پیشگویانه تاسیسات و کاهش خرابی‌ها استفاده شوند.

۲. اینترنت اشیا صنعتی در نفت و گاز

پایش خطوط لوله: نشت و آسیب در استخراج نفت و گاز می‌تواند خسارات مالی و زیست محیطی قابل توجهی ایجاد کند. اینترنت اشیا (IoT) با ارائه داده‌های بی‌درنگ می‌تواند به نظارت کارآمد بر لوله‌ها، پمپ‌ها و فیلترها کمک کند تا از این نشت‌ها جلوگیری شود. این کار، نیاز به بررسی‌های دستی غیرضروری سامانه را کاهش می‌دهد و کارگران تعمیر و نگهداری تنها زمانی اعزام می‌شوند که ناهنجاری‌ها شناسایی شوند.

ن- نظارت بر تاسیسات: حسگرهای مجهز به اینترنت اشیا می‌توانند دسترسی از راه دور به داده‌های استفاده و نگهداری ماشین‌های سنگین نصب شده در حفاری‌های دریایی در مناطق دورافتاده را فراهم کنند.

۱- اینترنت اشیا در پالایشگاه‌های نفت: حسگرهای مجهز به اینترنت اشیا همچنین می‌توانند داده‌های زنده و در لحظه را برای کنترل پارامترهای عملکردی ارائه دهند. در نتیجه، داده‌های زنده در تمام ساعات شبانه‌روز برای دستیابی به اندازه‌گیری‌های دقیق در دسترس هستند.

تدارکات نفت و گاز: از آنجایی که کشتی‌های حامل نفت و گاز بزرگ هستند، برخی مناطق از دسترس آن‌ها دور هستند. LPWAN (شبکه‌های کم مصرف با منطقه وسیع) قابلیت نظارت را به کارگران کشتی با داده‌های زنده برای تعمیر و نگهداری فراهم می‌کند.

۳. اتوماسیون در نفت و گاز

پیش‌بینی می‌شود که ارزش بازار جهانی فناوری اتوماسیون در بخش نفت و گاز تقریباً دو برابر شود و تا سال ۲۰۳۰ به حدود ۴۲ میلیارد دلار برسد. پیامدهای اتوماسیون در بخش نفت و گاز عبارتند از:

ب- RPA و اتوماسیون هوشمند: خودکار کردن فرآیندها از طریق RPA (اتوماسیون فرآیند رباتیک) می‌تواند زمان فرآیندها را به میزان قابل توجهی کاهش دهد، خطر خطاهای انسانی را کاهش دهد و عملکردها را در بخش نفت و گاز بهبود بخشد.

خودکارسازی زنجیره‌های تامین نفت و گاز: از طریق RPA می‌توان زمان‌های چرخه و دستیابی به کارایی کلی در زنجیره‌های تامین نفت و گاز را خودکار کرد.

پهپادها در حفاری دریایی: پهپادها و ربات‌های شناور برای بازرسی خودکار مناطق غیر قابل دسترس در حفاری دریایی استفاده می‌شوند. ربات‌ها همچنین می‌توانند هنگام نصب قطعات جدید و تعمیر قطعات موجود در مکان‌های پرخطر، خطاها را کاهش و ایمنی کارگران را افزایش دهند.

۴. واقعیت افزوده (AR) و واقعیت مجازی (VR) در نفت و گاز

پیش‌بینی می‌شود بازار واقعیت افزوده و واقعیت مجازی تا سال ۲۰۲۴ بیش از ۱۰ برابر افزایش یابد و به ارزش ۳۰۰ میلیارد دلاری برسد. کارگرهای AR و VR و پیامدهای آن‌ها برای بخش نفت و گاز عبارتند از:

بهبود آموزش: هدست‌های واقعیت مجازی می‌توانند بدون نیاز به بازدید حضوری از تاسیسات دریایی، آموزش‌های عملی را به کارگران ارائه دهند. این راهکار می‌تواند روش کارآمد و ایمن‌تری برای به کارگیری دانش نظری در موارد عملی ارائه دهد.

بهبود تعمیر و نگهداری: هدست‌های واقعیت افزوده می‌توانند مراحل آموزش و ابزارها و قطعات مربوطه را ارائه دهند. این امر می‌تواند روندهای تعمیر و نگهداری را به میزان قابل توجهی بهبود بخشد، اطلاعات گرافیکی را ارائه دهد و نیاز به خواندن کتابچه‌های راهنمای طولانی را از بین ببرد. علاوه بر این، هدست‌های AR می‌توانند دسترسی ویدیویی زنده را برای تکنسین‌هایی که در محل در دسترس نیستند، فراهم کنند و همچنین روندها را برای مرور و به کارگیری در آینده ضبط کنند.

۵. بلاک‌چین در نفت و گاز

کاربرد فناوری بلاک‌چین در بخش نفت و گاز عبارت است از:

ن- تراکنش‌های ایمن نفت و گاز: معاملات و تراکنش‌های دیجیتال را با فناوری بلاک‌چین می‌توان با شفافیت و امنیت بالاتری انجام داد. به عنوان مثال، شرکت‌های IBM، Natixis و Trafigura یک پلت‌فرم قرارداد هوشمند مبتنی بر بلاک‌چین را برای ایالات متحده راه‌اندازی کرده‌اند تا معاملات نفت خام را به طور ایمن مدیریت کند.

افزایش اعتماد: فناوری بلاک‌چین همچنین می‌تواند ذخیره و تأیید اعتبار گواهی‌های آموزش استخدام را ممکن کند. همچنین می‌تواند موجب افزایش شفافیت بین شرکای تجاری در مباحث پایداری و شیوه‌های اخلاقی شود.



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

تاریخچه درآمدزاترین سازنده تجهیزات دنیا

معرفی

فناوری‌های متحول کننده را طراحی و تولید می‌کنیم و خدمات می‌دهیم. بیش از یک قرن است که اختراعات ما حوزه انرژی را متحول کرده است. ما از قدرت مهندسی، داده‌ها و علم استفاده می‌کنیم تا آنچه ممکن است را دوباره تعریف کنیم.

یکی از نکات جالب توجهی که در وبسایت این شرکت به آن برمی‌خوریم، چیزی به نام روزهای HSE است که گفته شده بیکر هیوز در سال ۲۰۲۱ به ۲۰۴ روز کامل HSE دست یافته است. روز کامل HSE به این معنی است که همه کارمندان در سلامت کامل به خانه و نزد خانواده خود می‌روند و در حین کار نیز به محیط‌زیست آسیبی نمی‌رسد.

گزارش مالی سال ۲۰۲۱ بیکر هیوز نشان می‌دهد که این شرکت طی سال گذشته ۲۱.۷ میلیارد دلار سفارش دریافت کرده که رشد ۵۲ درصدی درآمد عملیاتی آن را در پی داشته و جریان نقدی آزاد این شرکت را به ۱.۸ میلیارد دلار رسانده است.

بیکر هیوز در سال گذشته ۴۹۲ میلیون دلار برای تحقیق و توسعه در فناوری و نوآوری سرمایه گذاری کرده و بیش از ۲۵۰۰ ثبت اختراع داشته است.

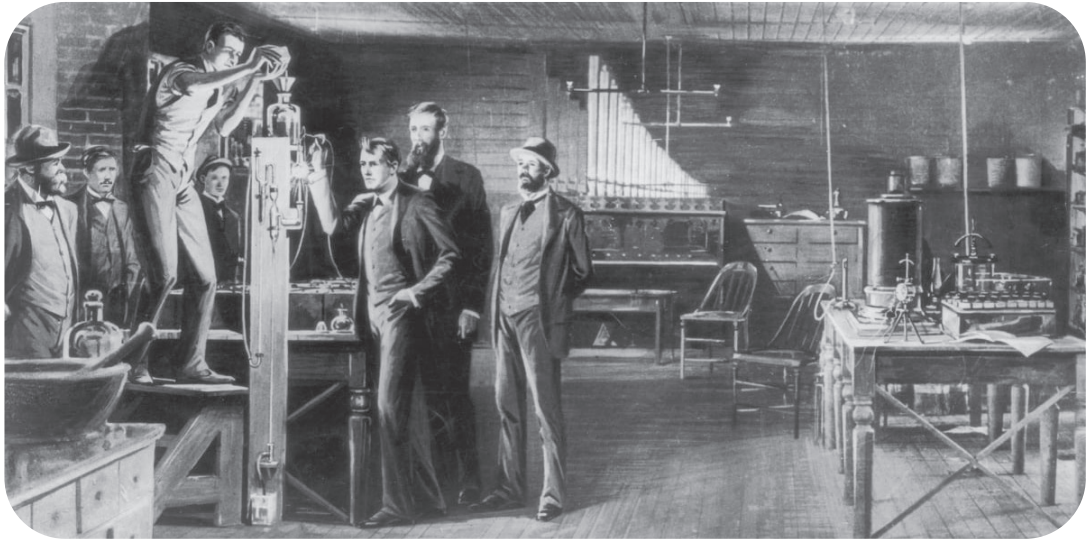
دو شرکت بیکر هیوز (Baker Hughes) و هالیبرتون (Halliburton) با ارزش شگفت انگیز بیش از ۲۲ میلیارد دلار با حداقل اختلاف ۱۴ میلیارد دلاری نسبت به نزدیکترین شرکت رقیب خود و دیگر رقبا پیش هستند.

شرکت بیکر هیوز ترکیبی از شرکت‌های بسیاری است که فناوری را برای خدمت به صنعت خدمات نفتی توسعه داده و معرفی کرده‌اند. بیکر هیوز پیشگام میادین نفتی متعددی از جمله Brown Elder Oil Tools و Oil Tools، CTC، EDECO بوده و در زمینه‌های حفاری در سیالات، مته‌های حفاری جهت‌دار و الماسی، اندازه‌گیری در حین حفاری، ابزار و مواد شیمیایی تخصصی، اکتشاف لرزه‌ای و چاه‌نگاری و پمپ زدن تحت فشار فعالیت کرده است.

بیکر هیوز در وبسایت خود این گونه خود را معرفی کرده است: ما شرکتی پیشرو در فناوری انرژی هستیم. ما برای کمک به پیشبرد انرژی،

۵۲

گزارش
بین الملل



تاریخچه

بیکر هیوز ابتدا تحت عنوان شرکت ابزار هیوز در سال ۱۹۰۸ توسط دو شریک به نام والتر بنونا شارپ و هاوارد آر. هیوز تأسیس شد. در آن سال، هیوز و شارپ اولین مته دو مخروطی را توسعه دادند که به گونه‌ای طراحی شده بود که حفاری چرخشی را در سازندهای سخت‌تر و عمیق‌تر نسبت به مته‌های دم ماهی قبلی امکان‌پذیر کند.

آن‌ها دو آزمایش مخفی بر روی یک دکل حفاری در گوس کریک واقع در تگزاس انجام دادند. هر بار، هیوز از خدمه حفاری می‌خواست تا کف دکل را ترک کنند، لقمه مته را از یک جعبه چوبی قفل شده بیرون می‌آورد و سپس همکارانش آن را به داخل سوراخ می‌راندند. لوله مته در آزمایش اول پیچ خورد، اما آزمایش دوم بسیار موفق بود.

در نهایت در سال ۱۹۰۹، مته ابداعی شارپ و هیوز حق اختراع ایالات متحده را دریافت کرد و در دسامبر ۱۹۰۸ شرکت ابزار شارپ اند هیوز را در هیوستون تگزاس تشکیل دادند تا مته خود را در فضایی اجاره‌ای به ابعاد ۱۲ متر مربع بسازند.

پس از مرگ والتر شارپ در سال ۱۹۱۲، هیوز نیمی از سهم شارپ را خریداری کرد. این شرکت در سال ۱۹۱۵ به شرکت ابزار هیوز تغییر نام داد و به پسر هیوز به نام هیوز جونیور پس از مرگ پدرش در سال ۱۹۲۴ به ارث رسید.

در حالی که هیوز در شرکت‌های هالیوود و هوانوردی خود مشغول بود، مدیران شرکت ابزار هیوز، آن را با نوآوری‌های فنی و گسترش بین‌المللی در حال رشد نگه داشتند. سپس در سال ۱۹۵۸، آزمایشگاه مهندسی و تحقیقات برای گنجاندن شش بخش آزمایشگاهی که ابزارهای تخصصی مانند طیف‌سنج خوانش مستقیم و پراش پرتو ایکس را در خود جای می‌داد، بزرگ شد.

هیوز در سال ۱۹۵۹ مته‌های خود روان‌کننده و مهر و موم شده خود را معرفی کرد و پس از جمع‌آوری داده‌ها از هزاران مته، اولین راهنمای جامع را برای شیوه‌های حفاری کارآمد در سال ۱۹۶۰ معرفی کرد و در سال ۱۹۶۴ بود که مته‌های X-Line که ترکیبی از طرح‌های جدید ساختار برش و جت‌های هیدرولیک بودند، معرفی شدند.

اما روبن سی بیکر یک پسر مزرعه‌دار با تحصیلات کلاس سوم بود که به دنبال برادرش آرون آلفونسو بیکر وارد تجارت نفت شد. او در سال ۱۸۹۵ در یک میدان نفتی در کالیفرنیا برای خودش شغلی دست و پا کرد و یک سال بعد او پیمانکار حفاری شد.

در ژوئیه ۱۹۰۷ بیکر که به یک مخترع و کارآفرین ۳۴ ساله تبدیل شده بود، حق اختراع ایالات متحده را برای ابداع کفشی که حفارها را قادر می‌ساخت تا به شکل بهتری کار کنند، دریافت کرد. این نوآوری موجب تأسیس شرکت ابزار نفت بیکر شد.

این شرکت در دهه ۱۹۲۰ به هیوستون نقل مکان کرد و از رکود بزرگ نیز جان سالم به در برد و تا دهه ۱۹۶۰ به رشد خود ادامه داد. این شرکت در سال ۱۹۷۶ به شرکت بین‌المللی بیکر تبدیل شد.

بیکر در اوایل سال ۱۹۵۶ و در یکی از موفق‌ترین دوره‌های تاریخ شرکت بازنشسته شد و همکار قدیمی‌اش تد ساتر جانشین او شد. بیکر تنها چند هفته بعد پس از یک بیماری کوتاه در سن ۸۵ سالگی درگذشت. اگرچه او تنها سه سال تحصیلات رسمی داشت، اما در طول زندگی خود بیش از ۱۵۰ حق اختراع ثبت کرد.

سرانجام دو شرکت هیوز و بیکر در سال ۱۹۸۷ ادغام شدند.



در دیدار رییس انجمن استصنا با رییس قوه قضایه مطرح شد

درخواست ایجاد دادسرای ویژه برای تولیدکنندگان



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M



حجت‌الاسلام والمسلمین محسنی اژه‌ای شنبه، ۴ تیر ماه در چهارمین روز از هفته قوه قضایه، در نشست با تولیدکنندگان، کارآفرینان و فعالان شرکت‌های دانش‌بنیان ضمن گرامیداشت هفته قوه قضایه، به تبیین و تشریح اقتضات و ضروریات تقویت بنیه اقتصادی و تولید ملی پرداخت که در این جلسه به نمایندگی از سازندگان تجهیزات صنعت نفت، رئیس هیات مدیره استصنا نیز حضور داشته و به صحبت پرداخت.

رئیس قوه قضائیه به تولیدکنندگان و فعالان بخش خصوصی توصیه کرد: مسائل درونی خود را با تشکیل شوراهایی با عنوان شوراهای حل اختلاف و یا تحت هر عنوان دیگری به صورت درون صنفی حل و فصل کنید.

کارآفرینی و خلاقیت همواره یک ارزش فوق‌العاده است

رئیس قوه قضا در این نشست اظهار کرد: باور دارم که دولت نباید متولی باشد بلکه باید هدایتگر، ناظر و حامی باشد؛ باور دارم که نه امروز بلکه در همه زمان‌ها، مسئله کار، کارآفرینی، خلاقیت و افزایش بهره‌وری به اشکال مختلف، یک ارزش فوق‌العاده دارد.

وی با بیان اینکه برای حفظ و ارتقاء عزت و استقلال کشور باید بر امر تقویت اقتصاد و

تولید ملی اهتمام داشته باشیم، تصریح کرد: امروز یکی از مسائل مهم برای استقلال کشور در همه ساحت‌ها، اهتمام ورزیدن به امر تقویت اقتصاد پویا، سالم و تولیدگر است و چنانچه اقتصاد و تولید قوی نداشته باشیم، برخی امور به ما تحمیل خواهد شد.

محسنی اژه‌ای در ادامه نشست با تولیدکنندگان، کارآفرینان و فعالان شرکت‌های دانش‌بنیان به طرح چند سؤال از آنها پرداخت و گفت: شما فعالان اقتصادی و تولیدکنندگان آیا تاکنون محاسبه کرده‌اید که زیرمجموعه خودتان و مردمی که مصرف‌کننده محصولات شما هستند، چه میزان از فعالیت شما رضایت دارند؟ آیا محاسبه کرده‌اید که چه میزان از نارضایتی‌ها و ضعف‌ها به نحوه مدیریت خود شما بازمی‌گردد؟ شما فعالان اقتصادی و تولیدکنندگان برای رفع کاستی‌های مدیریتی خود چه اقداماتی را ترتیب داده‌اید؟



نیاز به تلاش‌های درون صنفی برای جلوگیری از فساد و تبانی

وی با طرح این سؤال که از نگاه شما فعالان بخش خصوصی و کارآفرینان، مسائل و مشکلات اولویت‌دار کدام است؟ بر ضرورت اولویت‌بندی مسائل در راستای رفع آنها تأکید کرد و گفت: من به دنبال این هستم تا در این قبیل جلسات، چند مشکل و مسئله اولویت‌دار را شناسایی کنم و در جهت رفع آنها اقدامات مقتضی را انجام دهم.

رئیس قوه قضاییه در ادامه از فعالان اقتصادی و تولیدی حاضر در جلسه پرسید که چه میزان از ضعف‌ها و ایرادات صنف خود مطلع هستید؟ محسنی اژه ای در همین راستا گفت: باور من این است که اطلاعات و اشراف رؤسا و اعضای اصلی صنوف نسبت به مسائل و مشکلات و ضعف‌های صنف مربوط به خود، در بسیاری اوقات، بیشتر از دستگاه‌های نظارتی و اطلاعاتی است.

وی با اشاره به موضوع فوق‌الذکر به طرح سؤالاتی مهم پرداخت و گفت: رؤسا و اعضای اصلی صنوف چه میزان برای پیشگیری و جلوگیری از وقوع فساد و تقلب و تبانی در صنف خود تلاش کرده‌اند؟ آیا به فردی که در صنف شما مسیر خطا و فساد را پیش گرفته است، در وهله نخست تذکر داده‌اید؟ آیا برای مقابله با این هم‌صنف‌ها یا خطاکار و فاسد با بخش‌های ذیربط حکومتی همکاری و مساعدت داشته‌اید؟ آیا شما به عنوان فعالان بخش خصوصی حاضرید برای اصلاح صنف خود هزینه کنید و در مقابل فردی خطاکار و خواهان رشوه در یک بخش

حکومتی بایستید؟ شما تولیدکنندگان چه میزان این آمادگی را دارید برای دفاع از اعتبار و حیثیت هم‌صنف خود در محکمه حاضر شوید و یا به جبران خسارت او بپردازید؟

درخواست ایجاد دادسرای ویژه برای تولیدکنندگان

احسان ثقفی، رئیس هیئت مدیره انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران در این نشست با اشاره به دستورالعمل‌های صادره از سوی برخی وزارتخانه‌ها که خلاف نص صریح قانون و آراء دیوان عدالت اداری هستند گفت: باید با مدیری که بر خلاف ابلاغیه‌های قوه قضاییه، بخشنامه صادر می‌کند برخورد شود.

وی همچنین خواستار ایجاد دادسرای ویژه جهت تسریع و تسهیل امور تولیدکنندگان و کارآفرینان شد و جهت تشکیل هیات حل اختلاف در حوزه تخصصی توسط اعضا اعلام آمادگی نمود.

رئیس قوه قضاییه در ادامه با اشاره به آمادگی دستگاه قضا برای ارائه هر نوع کمک و مساعدت به تولیدکنندگان و کارآفرینان و فعالان شرکت‌های دانش‌بنیان، بیان داشت: شما رؤسا و اعضای هر صنف می‌توانید افراد امین و دارای حسن شهرت صنف خود را به ما در دستگاه قضایی معرفی کنید تا آنها با همکاری و مساعدت همکاران ما، به بررسی و رفع مسائل اولویت‌دار صنف مربوطه بپردازند.

وی به تولیدکنندگان و فعالان بخش خصوصی توصیه کرد که مسائل درونی خود را با تشکیل شوراهایی با عنوان شوراهای حل اختلاف و یا تحت هر عنوان دیگری به صورت درون صنفی حل و فصل کنید و چنانچه مسائل و پرونده‌هایی از صنف شما به دستگاه قضایی ارجاع شده است می‌توانید با معرفی افراد متدین و امین و دارای حسن شهرت به قوه قضاییه، در جهت پیگیری تخصصی و دقیق پرونده‌های مزبور به ما کمک کنید.

وی در ادامه به موضوع اهمیت حمایت فعالان بخش خصوصی از افراد خلاق و متخصص در امور دانش‌بنیان اشاره کرد و گفت: تولیدکنندگان و صنعتگران و به طور کلی فعالان بخش خصوصی می‌توانند در میدان عمل دادن به افراد خلاق و مبتکر، پیش‌قدم و پیش‌تاز شوند و آنها را در زیر چتر حمایتی خود قرار دهند؛ قطعاً تحقق تمام و کمال این مهم، ثمرات بسیاری در وهله نخست برای خود فعالان بخش خصوصی دارد.



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۵۵

اخبار

از تلاش برای حل مشکلات تا اثرگذاری همایش‌های تخصصی

تأثیر مثبت برگزاری همایش‌های تخصصی

بازدید سوم اعضای هیات مدیره استصنا شرکت «مهندسی فرآیند انرژی اطلس» بود.

منصوری نژاد، مدیرعامل این شرکت گفت: مبدل‌های حرارتی، کولرهای هوایی، مخازن تحت فشار، انواع فیلتر و پوسته فیلتر، جداکننده‌های دو و سه فاز از جمله تولیدات این شرکت است که در صنایع نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی کشور به صورت گسترده مورد استفاده قرار می‌گیرد.

وی با قدردانی از برگزاری همایش صنعت پتروشیمی توسط استصنا اظهار کرد: شرکت «مهندسی فرآیند انرژی اطلس» با حضور در این برنامه توانست با شرکت‌هایی همچون فولاد خوزستان، پالایشگاه شیراز و چند شرکت دیگر همکاری خوبی را آغاز کند.

تلاش برای حل مشکلات شرکت‌ها

مقصد چهارم و آخرین بازدید رئیس و اعضای هیات مدیره استصنا از شرکت‌های عضو انجمن، شرکت «ایران تابلو» بود.

در این بازدید، تاج الدینی مدیرکارخانه شرکت ایران تابلو به تاریخچه این شرکت اشاره کرد و گفت: زیربنای شرکت ایران تابلو در سال ۱۳۳۸ با همت و تلاش آقای فائق پولادیان و با تشکیل یک شرکت پیمانکاری نصب سیستم‌های برق صنعتی ایجاد شد و امروز هم ۵۸ سال از عمر آن می‌گذرد.

وی ادامه داد: با گسترش فعالیت، در سال ۱۳۵۲ شرکت ایران تابلو به عنوان تولیدکننده تابلوهای برق فشار ضعیف و فشار متوسط و سیستم‌های نگهدارنده به ثبت رسید.

در پایان این بازدید احسان ثقفی، رئیس هیات مدیره استصنا هدف اعضای هیات مدیره از بازدیدهای دوره‌ای از شرکت‌های عضو انجمن را بررسی مشکلات و چالش‌های تولیدکنندگان تجهیزات صنعت نفت و تسهیل مسائل مربوط به این حوزه بیان کرد.

در ادامه هیات مدیره انجمن استصنا از کارخانجات اعضای انجمن در شهرک صنعتی شمس آباد تهران بازدید کردند.

رئیس و اعضای هیات مدیره انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران در آخرین روزهای آبان ماه به بازدید از برخی شرکت‌های عضو این انجمن پرداختند.

در این دوره از بازدیدها، اعضای هیات مدیره از چهار شرکت «آزمایشگاه‌های صنایع انرژی (اپیل)»، «نوبین دانش آینده»، «مهندسی فرآیند انرژی اطلس» و «ایران تابلو» بازدید کردند.

یک همکاری تمام عیار با دانشگاه‌های مطرح

سید محسن میرصدری، مدیرعامل و عضو هیات مدیره «اپیل» در مراسم بازدید از این شرکت به ارائه توضیحاتی درباره روند کار این شرکت پرداخت و گفت: این شرکت در سال ۱۳۷۹ و با مشارکت دانشگاه‌های امیرکبیر، تهران، علم و صنعت، شهید بهشتی و شرکت‌های معتبر صنعتی و با هدف ایجاد یک مرکز معتبر آزمون، بازرسی و صدور گواهینامه با قابلیت ردیابی بین المللی تاسیس شد.

در بخش دیگری از این دیدار، احسان ثقی رئیس هیات مدیره استصنا با ابراز خوشحالی از توانمندی‌های خوب این شرکت گفت: جای بسیار خوشحالی است که شرکت دانش‌بنیان اپیل به عنوان یکی از اعضای فعال این انجمن توانسته است جایگاه خود را در بین فعالین این حوزه پیدا کند و امروز به عنوان یکی از آزمایشگاه‌های معتبر در حوزه‌های مختلف بخصوص نفت و گاز شناخته می‌شود.

تلاش برای تاسیسی کارگاه تولید تابلوهای برق در منطقه ویژه پیام

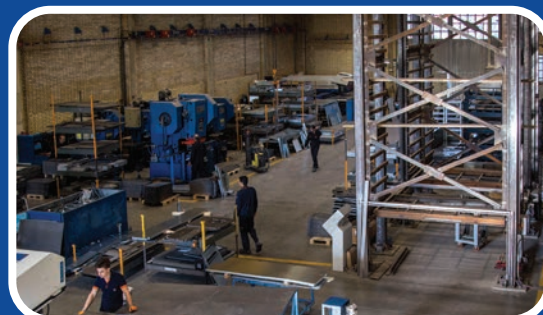
در ادامه برنامه یک روزه هیات مدیره استصنا، اعضا از شرکت «نوبین دانش آینده» بازدید و با مدیران و بنیان‌گذار این شرکت دیدار و گفتگو کردند.

در ابتدای این بازدید، جلال کاوندی، رئیس هیات مدیره «نوبین دانش آینده» گفت: این شرکت در زمینه طراحی و تولید تابلوهای برق مشغول به فعالیت است و هم اکنون با ۱۱۵ پرسنل در سه محل مجزا مشغول به فعالیت هستیم.

وی همچنین گفت: خوشبختانه از ابتدای فعالیت شرکت تاکنون همواره روند روبه رشدی داشته‌ایم و امیدوار هستیم به زودی کارگاه جدید این شرکت در منطقه ویژه اقتصادی پیام افتتاح شود.



گزارش تصویری بازدید هیات مدیره از شرکت های عضو در استان البرز و شهرک صنعتی شمس آباد



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۵۷

اخبار

به میزبانی اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی اراک

بازدید اعضای هیات مدیره استصنا از کارخانجات استان مرکزی



انجمن سازندگان
تجهیزات نفت
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

ی‌این صنعت اشاره کرد و گفت: یکی از موانعی که بر سر راه این صنعت قرار دارد تعرفه های گمرکی برای واردات دستگاه ها و ماشین آلات مورد نیاز است که متأسفانه این موضوع باعث شده در تولید برخی محصولات دچار چالش جدی شویم.

وی همچنین از روند بوروکراسی حاکم در استان گلایه کرد و گفت: متأسفانه برای دریافت برخی مجوزها از دستگاه های مسئول در استان دچار مشکل هستیم که امیدوارم این مشکلات هر چه سریعتر مرتفع شود.

مقصد بازدید سوم اعضای هیات مدیره کارخانه «صنایع فرآور آذین فلز» بود. علی کیشانی مدیر عامل این شرکت به معرفی مجموعه خود پرداخت و گفت: این مجموعه به عنوان یک شرکت مهندسی به طراحی و ساخت انواع شیرآلات ایمنی و کاهنده فشار در مدل های مختلف در صنعت نفت، گاز و پتروشیمی مشغول است.

کارخانه «فرم دما» در ردیف چهارم فهرست برنامه دو روزه اعضای هیات مدیره استصنا بود. این بار هم تیم هیات مدیره با علاقه به همراه میزبان که عبدالله فراهانی بود به بازدید از قسمت های مختلف این واحد تولیدی مختلف پرداختند.

مدیرعامل «فرم دما» درباره تاریخچه این واحد تولیدی گفت: کارخانه در سال ۱۳۶۴ با هدف انتقال دانش روز جهان به ایران و به کارگیری آن در جهت تولید انواع تجهیزات سرمایشی، گرمایشی و تهویه مطبوع احداث شد.

وی ادامه داد: این کارخانه با ۵ سالن تولیدی در زمینه طراحی، تولید و نصب کلیه تجهیزات تهویه مطبوع اعم از سیستم های برودتی و حرارتی مانند چیلر و برج های خنک کننده و انواع هواساز و چندین محصول دیگر فعالیت دارد.

بازدید پنجم اعضای هیات مدیره انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران در سفر دو روزه به شهر اراک کارخانه «لجور» بود.

در ابتدای این بازدید، «مهدی نیا» مدیرعامل کارخانه به معرفی مجموعه تحت

اعضای هیات مدیره انجمن سازندگان تجهیزات نفت ایران (استصنا) از کارخانجات عضو این انجمن که در استان مرکزی مستقر هستند بازدید کردند.

در نخستین بازدید، اعضای هیات مدیره استصنا عازم کارخانه «هزاوه اراک» شدند. در این بازدید «احمدرضا هزاوه» مدیرعامل «هزاوه اراک» با اشاره به این که این کارخانه در سال ۱۳۷۰ بنیان گذاری شده است گفت: تولیدات این شرکت در تمامی صنایع مادر به ویژه صنایع نفت، گاز، پتروشیمی و نیروگاهی مورد استفاده قرار می گیرد و در همین راستا بیش از ۱۰ محصول تولید و روانه بازار می شود.

در ادامه سفر، اعضای هیات مدیره استصنا رهسپار کارخانه «کارا ساز کیمیا» شدند. «مجتبی گلستانی فر» در مقام مدیرعامل، ضمن معرفی مجموعه تحت مدیریتش توضیح داد: کارا ساز کیمیا با در اختیار نیروهای متخصص بومی و با هدف طراحی، ساخت و نصب تجهیزات نیروگاهی، صنعت نفت، گاز و پتروشیمی و همچنین سازه های فلزی و عدسی های مخازن در دهه ۸۰ آغاز به کار کرده است.

گلستانی فر در ادامه به مشکلات پیش روی

۵۸

گزارش



وی ادامه داد: شرکت توسعه و نوسازی صنایع گداختار یک شرکت کاملاً خصوصی و خانوادگی است که در سال ۱۳۶۱ با ماشینکاری و ریخته‌گری قطعات مختلف صنعت نفت و گاز فعالیت خود را آغاز کرده است.

پیام خلیلی همچنین گفت: صدر فولاد گداختار به عنوان یکی از زیرمجموعه‌های گروه گداختار اولین مجموعه ریخته‌گری فولادهای آلیاژی ایران بود که در همکاری با تامین‌کننده‌های بزرگی چون فولاد مبارکه، فولاد اصفهان، فولاد خوزستان و مانند آن، موفق به اخذ گواهینامه ISO ۹۰۰۲ در صنعت ریخته‌گری و ماشینکاری شده است.

مدیرعامل کارخانه «گداختار» افزود: در سال ۱۳۷۶ گروه گداختار برای اولین بار در ایران، موفق به تولید شیرآلات مخروطی شد که در پی آن شرکت ملی گاز ایران با تایید محصول تولید شده، اولین قرارداد را برای تولید ۲۰۰۰ قطعه شیر مخروطی را با گداختار منعقد کرد که در نتیجه خط تولید انبوه شیرآلات صنعتی تحت گواهینامه ISO ۹۰۰۱:۹۴ برای صنعت شیرآلات برای نخستین بار ایجاد شد.

خلیلی در پایان با اشاره به اینکه شرکت توسعه و نوسازی صنایع گداختار در سال ۱۳۹۵ به عنوان یک شرکت دانش بنیان تولیدی ثبت شد توضیح داد: در حال حاضر این واحد تولیدی با ساخت و نصب بیش از ۱۳۰ هزار شیر در انواع مختلف مخروطی، دروازه‌های، توپی، یکطرفه، کروی در بیش از ۵۰۰ طرح مختلف و در سایزهای ۲ تا ۵۶ اینچ و کلاس فشاری تا ۲۵۰۰، گروه گداختار به عنوان پیشرو و بزرگترین شیرساز بخش خصوصی شناخته می‌شود.

گفتنی است، در روز پایانی سفر دو روزه اعضای هیات مدیره استصنا، نشستی در محل اتاق بازرگانی صنایع، معادن و کشاورزی اراک با حضور رئیس و قائم مقام اتاق و مدیران ارشد چندین شرکت عضو انجمن صنعت نفت اراک برگزار و بر همکاری‌های مشترک هر دو انجمن تاکید شد.

همچنین در این نشست در خصوص چالش‌های تولید مانند نبود نیروی انسانی موثر و کارآمد و نیز در خصوص راهکارهای استفاده حداکثری از بازار فروش محصولات شرکت‌های عضو تبادل نظر شد.

مدیریت خود پرداخت و گفت: لجر به عنوان بخشی از گروه صنعتی لجر هم اکنون تنها دارنده گواهینامه بین‌المللی ISO ۹۰۰۱:۲۰۱۵ و تنها دارنده پلاک گواهی بازرسی کیفیت و استاندارد ایران در زمینه طراحی، ساخت و تولید بالابرها و هیدرولیکی و جرقیل‌های پشت کامیونی در داخل کشور بشمار می‌رود.

مهدی نیا افزود: همه محصولات این شرکت بر اساس استاندارد کارخانه ای تدوین شده توسط شرکت بازرسی کیفیت و استاندارد ایران تحت پوشش وزارت صنایع و معادن و در حضور بازرسان آن شرکت، تست شده و در نهایت در صورت احراز شرایط مطلوب موفق به کسب گواهی کیفیت و پلاک استاندارد ایران می‌شود.

مدیرعامل کارخانه توضیح داد: تولید سیلندرهای هیدرولیکی از سال ۱۳۶۲ در شرکت لجر آغاز شده و در سالهای نخست سیلندرهای تولیدی منحصراً به مصرف بالابرها ساخت شرکت لجر می‌رسید، ولی با دریافت سفارش از سایر شرکت‌ها روز به روز بر تعداد متقاضیان اضافه شده و با گسترش دامنه فعالیت، واحد جک‌سازی در سال ۷۴ از شرکت لجر جدا شد و شرکتی به نام لجر هیدرولیک به ثبت رسید و در حال حاضر نیاز مشتریان را در صنایع مختلف برآورده می‌کند.

مهدی نیا با بیان اینکه شرکت لجر در سال ۱۳۹۵ و در راستای توسعه فعالیت‌های تجاری و بین‌المللی خود، اقدام به تأسیس یک شرکت بازرگانی بین‌المللی به نام لجر آرمان کرد گفت: این شرکت در حال حاضر به عنوان نماینده انحصاری فروش و خدمات پس از فروش شرکت لجر فعالیت می‌کند.

بازدید ششم و آخرین مقصد اعضای هیات مدیره استصنا به شهر اراک کارخانه «گداختار» بود. «پیام خلیلی» مدیرعامل کارخانه توضیحاتی در خصوص تاریخچه و تولیدات این کارخانه ارائه کرد و گفت:

خلیلی توضیح داد: گروه گداختار سازنده و تامین‌کننده محصولات و خدمات شیرآلات صنعت نفت، گاز و پتروشیمی است و محصولات این شرکت طیف وسیعی از شیرآلات را شامل شده، همینطور خدمات فراهم شده توسط گروه گداختار در تمامی زنجیره ارزش صنعت شیرآلات گسترش یافته است.



عضو هیئت مدیره و رئیس کارگروه پتروشیمی استصنا:

۱۰ سال است صنعت نفت داریم و تازه ۴ تا ۵ سال ما را می بینند



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

سهم محصولات شیمیایی از صنایع مختلف و به ویژه صنعت نفت، سهمی غیر قابل انکار است اما در این حوزه رسیدن به قله های دانش کار چندان ساده ای نبوده و با دشواری های بسیار همراه بوده است. با این وجود برخی شرکت ها توانسته اند با وجود موانع، پیشروی خوبی داشته باشند. امیر هومن کریمی وثیق، عضو هیات مدیره انجمن استصنا و رئیس کارگروه پتروشیمی با تاکید بر اهمیت این حوزه به بخشی مانند کاتالیست ها به عنوان یک نمونه از محصولات تولیدی این بخش اشاره و تاکید می کند: از نظر قیمت گذاری، نفوذی که تولید کاتالیست در دنیا دارد، بیش از ۵-۴ هزار میلیارد دلار است. با توجه به پتانسیل این حوزه در گفت و گویی پیرامون این موضوع نظرات وی را جویا شده ایم.

باید توجه داشت که قرار نیست دانش محوری، دانش بنیانی را نفی کند. حتماً در ابتدا باید یک محصول، «دانش بنیان» شود و به کسب دانش فنی پردازد. از سوی دیگر لازم است یک سازمان، دانش مدار باشد و بر اساس فضای دانشی هدایت شود؛ دلیل اینکه می گوئیم سهم ۷ هزار شرکت دانش بنیان در تولید ناخالص داخلی کشور قریب به یک درصد است عدم توجه به موضوع دانش محوری در تمام ابعاد است.

سهم یک درصدی ۷۰۰۰ شرکت دانش بنیان در GDP

◆ به عنوان یک عضو انجمن استصنا فکر می کنید اعضای این انجمن و بطور کلی سازندگان صنعت نفت تا چه حد قادر به تامین داخلی نیازهای صنعت نفت هستند؟

بالغ بر ۷۰ درصد نیازهای صنعت نفت کشور در انجمن سازندگان تجهیزات نفت ایران قابلیت تحقق دارد و این ظرفیت و پتانسیل در تمامی این اعضا وجود دارد. حتی اگر این اعتماد و فضا در اختیار سازندگان انجمن قرار بگیرد، امکان افزایش ظرفیت و بومی سازی دانش فنی بیشتر از وضع فعلی نیز وجود خواهد داشت.

◆ در این میان فکر می کنید دانش محوری و دانش بنیان بودن شرکت ها تا چه اندازه به تحقق این اهداف کمک می کند؟

”

اکنون طی یک دهه به سمت دانش بنیان ها حرکت کردیم و توانستیم به همه اثبات کنیم که می توان با «دانش» درآمدزایی کرد؛

“

۶۰



مصاحبه



پالایشگاه‌ها زیان‌ده نیستند؛ تکنولوژی ما زیان‌ده است

◆ بر این اساس باور شما این است که در صنعت نفت از نظر دانش به جایگاه مطلوبی دست یافته‌ایم؟

واقعیت این است که ما هنوز فاصله خیلی زیادی با آن فناوری مطلوب در این حوزه داریم و متأسفانه صنعت نفت ما خیلی از این منظر دور است.

اخیراً با رئیس هیئت مدیره یکی از این پالایشگاه‌ها به گفتگو نشستیم که چگونه مازوت را گوگردزدایی کنیم؛ کجای دنیا اصلاً مازوت تولید می‌کند؟ خیلی وقت است در دنیا این تولیدات به کمتر از ۳-۲ درصد رسیده است در حالیکه پالایشگاه‌های ما با ۳۵-۳۰ درصد و کیوم باتوم (مواد اولیه تولیدقیر) تولید می‌کنند، این یعنی فاجعه...

بعد می‌گوئیم چرا پالایشگاه‌هایمان زیان‌ده هستند. پالایشگاه‌های ما ضررده نیستند، تکنولوژی ما ضررده است. به جای اینکه آن را حل کنیم به دنبال کاتالیست هستیم. باید سرمشا این موضوع را بیابیم؛ برای حل این مشکل باید اول فضای دانشی که می‌توان از آن خلق ثروت کرد توسط مدیران بالای سازمانی تزریق شود، ولی متأسفانه این اتفاق نیافتاده است.

◆ این نگاه فاقد دانش را تنها در حوزه صنعت نفت و گاز می‌بینید؟ چطور می‌توان به مرحله‌ای رسید که شرکت‌های دانش‌بنیان و دانش‌محور سهم بسزا و بیشتری در تولید ناخالص داخلی داشته باشند؟

در حالیکه یک زمانی اعتقاد به این موضوع نداشتیم و معتقد بودیم دانش به دردی نمی‌خورد! با این وجود درآمدزایی به وسیله دانش ۱۰ برابر شده در حالیکه پتانسیل هزار برابری دارد.

شرکت‌های دانش‌بنیانی نظیر دیجی کالا، اسنپ و... به وجود آمده‌اند و مشغول فعالیت هستند اما محصول کیفی مبتنی بر دانش ندارند و تأمین‌کننده خاصی محسوب نمی‌شوند؛ رویکرد دانش‌بنیانی و دانش‌محوری در این شرکت‌ها آن طور که باید رشد نداشته است.

در اینجا لازم است که حاکمیت کمک کند. کاری از دست شرکت‌های خصوصی مانند دانش‌بنیان‌ها بر نمی‌آید؛ بله، معاونت علمی و فناوری تاکنون نقش خود را به خوبی ایفا کرد اما اکنون لازم است وزارت نفت، صمت و... هم به میان آیند تا از ابزارهای دانشی به درستی استفاده شود. همانطور که گفته شده ذخایر نفتی خدادادی هستند

”
اما بعضی وقت‌ها می‌گویم کاش این نعمت خدادادی را نداشتیم زیرا عرضه نگهداری و بهره‌برداری از آن را نداریم و در حال از بین بردن آن هستیم.
“

یک زمانی بود که می‌گفتند اسم کاتالیست‌ها را نیاورید؛ شما هنوز به آن دانش نرسیدید که به آن فکر کنید. ولی اکنون ۵۰ درصد کاتالیست کشور را شرکت‌های ایرانی تولید می‌کنند که کیفیتش از خارجی‌ها هم بهتر است نه به خاطر اینکه ما خوب باشیم، چون بد باشیم ما را می‌زنند و با یک خطا از سوی ما می‌گویند یک ایرانی خطا کرد، همه شما تولیدکنندگان آخر صف بایستید.



در همه حوزه‌ها؛ هر سال زمستان زمین را آسفالت می‌کنند ولی در کشورهای دیگر چندسال یکبار این کار را می‌کنند. دلیل آن نبود دانش است که باعث شده ما هنوز از قیر استفاده می‌کنیم.

ما در قالب یک شرکت دانش‌بنیان بخش خصوص محصولات دانشی را تولید کرده ایم؛ اما زمانی GDP می‌تواند از یک درصد به دو درصد یا مانند برخی کشورها به ۳۵ درصد برسد که نگاه مدیران و حاکمیت دانشی باشد.

قرار نیست همه محصولات دنیا را ما بسازیم

◆ از دیدگاه شما در این سال‌ها اینکه متکی به واردات بوده‌ایم تاچه حد در ایجاد چنین وضعی نقش داشته است؟

البته این راهکارها به این معنی نیست که درهای مملکت را ببندیم یعنی تصورمان این نباشد که با بسته شدن درهای مملکت این اتفاق می‌افتد. همه اتفاقات در یک شرایط رقابتی رخ می‌دهد؛ من اگر رقیب خوب داشته باشم می‌توانم پیشرفت کنم.

یک شرکت دانش‌بنیان کاربرد در یک فضای رقابتی کار خوب انجام می‌دهد، از سوی دیگر قرار نیست همه محصولات دنیا را ما بسازیم. لازم است یک فضای رقابتی با تدبیر و عقلانیت داشته باشیم. الان در دنیا ۴-۵ شرکت کاتالیستی بیشتر نداریم، من در مناقصات رقیب اینها هستم و برنده می‌شوم و این به نفع کشور است. حالا همین رقابت را فرض کنید در کشور خودمان صورت گیرد با حضور کشورهای خارجی.

اگر دانش از صنعتی گرفته شود آن صنعت می‌میرد. مصداق آن صنعت خودرو است. چون دانش، نوآوری و به روز بودن را از این صنعت گرفته اند.

تا وقتی که نگاه، نگاه دانشی نباشد، رهبری و راهبری کردن دانشی نباشد، حال خوب ایجاد نمی‌شود؛ اگر بخواهیم نفت ما دانشی شود، حتماً باید از آن بالا این دانش تزریق شود این دانش شامل «دانش مدیریت» و «دانش روز دنیا» می‌شود و این خیلی هم کار سختی نیست.

◆ یکی از چالش‌های صنایع هم بحث تامین مواد اولیه است. در این زمینه شما هم با مشکل مواجهید؟

بله. به همین دلیل از حاکمیت دو خواسته بیشتر نداریم. یک نگاه مدبرانه و دوم پوشش دادن نیازهای مواد اولیه ما. اگر قرار است این صنعت تاب‌آور باشد باید این دو اتفاق بیفتد. ما در تأمین بسیاری از مواد اولیه مشکلات داریم. اگر چین می‌تواند خوب تولید کند، به این دلیل است که مرکز اصلی مواد اولیه دنیا است و حاکمیت آن خواسته اتفاقاتی بیفتد. اکنون در همین کشور در دو گرید خودروی چینی استفاده می‌شود؛ یک خودروهایی مانند بنز که در چین تولید می‌شوند

و دیگر ماشین‌های چینی هستند؛ این کشور در تامین مواد اولیه مشکلی ندارد ولی ما معضل داریم. این فضا مربوط به تکنولوژی و تاب‌آوری می‌شود که باید اصلاح شود.

◆ در این میان با تقویت تولید داخل چقدر می‌توان به رفع این مشکلات امید داشت؟

اینکه بخواهیم همه محصولی را خودمان تولید کنیم، درست نیست اما حتماً نیاز است که پایه‌های هر صنعت را داشته باشیم. اگر قرار است در نفت فعالیت کنیم باید مواد اولیه و نیازهای ابتدایی آن صنعت را در اختیار داشته باشیم. ما برای تولید برخی کاتالیست‌ها اقدام نمی‌کردیم چون زیان‌ده بودند؛ اما اکنون با توجه به شرایط موجود، مجبور به تولید هستیم. ما سعی در تولید مواد اولیه هم داریم با وجود اینکه برای ما سودی ندارد اما در صدد تولید آن هستیم تا نیاز کشور رفع شود. باید سرمایه گذاری در این زمینه طوری باشد که بتوانیم به صادرات برسیم.

◆ وضعیت ما را در زمینه استفاده از تکنولوژی‌های روز در صنعت نفت و گاز در مقایسه با سایر کشورها چگونه است؟

فاصله بسیار زیادی با دنیا داریم. ما هنوز به نسل دوم و سوم تکنولوژی هم نرسیده‌ایم در حالیکه کشورهای دیگر روی تکنولوژی نسل چهارم و پنجم کار می‌کنند. باز شدن درهای مملکت در توسعه این تکنولوژی تأثیر دارد اما نباید طوری این درها باز شود که از آن طرف بازار بیفتیم.

صد سال است که ما صنعت نفت داریم و ۴-۵ سال است که ما را می‌بینند.

◆ در پایان شرط تولید با کیفیت ایرانی و افزایش سهم فناوری در تولیدات با کیفیت را در چه می‌دانید؟

اول باید فرهنگ کشور عوض شود تا افتخار کنم کالای ایرانی را استفاده می‌کنم. هر زمان که به این نقطه رسیدیم نشان می‌دهد همه با هم هستیم.

ما باید فرهنگ نگاه به ایران و نگاه به تولیدکننده ایرانی را عوض کنیم. ما قول می‌دهیم به کیفیت و محصول جدید و سید کالا و قیمت مناسب پایبند باشیم. البته اینها آپشن نیستند، وظیفه ما این است که محصولات با کیفیت خوب داشته باشیم. قول می‌دهیم انشالله پایبند به اصول اولیه کسب و کار باشیم و امیدواریم مردم خوب ما اقبال به سمت ساخت داخل داشته باشند و اگر بتوانیم ۷۰ درصد فرهنگ کشور را به سمت مصرف داخلی ببریم، مشکل ما حل می‌شود. اگر ۷۰ درصد تولید اقتصادی ایرانی دوست باشند، مشکل حل می‌شود.

تحریم برای برخی شیرین و گواراست



رئیس کمیسیون راهبردی انجمن استصنا معتقد است که کرونا و تحریم‌ها برای سازندگان تجهیزات صنعت نفت دو مانع و مشکل اصلی در سال‌های اخیر بوده است و همین مسائل به اضافه مشکلات دیگر باعث شده تا حال و روز صنعت نفت و سازندگان تجهیزات آن خوب نباشد.

به گفته این تولیدکننده تجهیزات نفتی، در حال حاضر همه چیز دست به دست داده تا هوا و آسمان برای این دسته از تولیدکنندگان و البته برای صنعت نفت آفتابی نباشد.

محمدجواد بهارفر می‌گوید: با وجود اینکه حدود ۱۰ سال پیش به اذعان وزیر وقت نفت و رئیس‌جمهور دولت قبل، صنعت نفت به ۲۰۰ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری نیاز داشت، تاکنون سرمایه‌گذاری اندک و ناچیزی صورت گرفته و از سوی برخی که برخلاف مردم، تحریم‌ها و دور زدن آن برایشان شیرین و گوارا است، در برابر خرید تجهیزات صنعت نفت مقاومت می‌شود و ترجیح می‌دهند آن را از خارج وارد کنند.

دعوت کردیم که تشریف بیاورند. جو عمومی جامعه همچنان تحت تاثیر عوارض کرونا بود و هنوز به سیستم ریکآوری نرسیده بود و ما مثل رکوردهای سابق نتوانستیم جلسات منظمی داشته باشیم، اما نهایت تلاش خودمان را کردیم تا موضوعاتی که مدنظر بود و در انجمن ضرورت داشت در جلساتمان بررسی کنیم تا در راستای اهداف انجمن فعالیتیمان را انجام دهیم. رئیس کمیسیون راهبردی انجمن استصنا معتقد است که کرونا و تحریم‌ها برای سازندگان تجهیزات صنعت نفت دو مانع و مشکل اصلی در سال‌های اخیر بوده است و همین مسائل به اضافه مشکلات دیگر باعث شده تا حال و روز صنعت نفت و سازندگان تجهیزات آن خوب نباشد.

او در این زمینه به تفصیل با نشریه انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران به گفتگو نشست که در ادامه آن را از نظر می‌گذرانید:

♦ در سال‌های گذشته با توجه به مشکلاتی مانند شیوع ویروس کرونا و تحریم‌ها چه مشکلاتی برای شما به وجود آمد و چه موانعی بر سر راه انجمن و سازندگان تجهیزات نفتی قرار گرفت؟

پس از شیوع ویروس کرونا و گسترش آن در کشور، مجبور شدیم تعدادی از جلسات را به صورت مجازی برگزار کنیم. با وجود این، دو جلسه را به صورت حضوری از دوستان



ندارم، اما در حال تدوین برنامه‌هایی هستیم که انشالله در نیم سال دوم، آن را جبران کنیم و با ریکواری مناسب بتوانیم به اهداف از پیش تعیین شده که مدنظرمان است، برسیم.

مشغولیات حل نشده‌ای از جنس اضافه حقوق

◆ آیا مهم‌ترین عامل این ناراضایتی یا کاهش عملکرد، کرونا بود؟

اصولا داستان ما فضای کسب‌وکار است، فضای کسب‌وکار هم بدون تعارف چندان درخشان نبود و ما تجاری نیستیم بلکه تولیدی هستیم، واحدهای تولیدی مشغولیاتی از جنس اضافه حقوق داشتند که همچنان حل نشده است. از سوی دیگر موضوعاتی مانند بیمه، مالیات، تغییر قوانین و تغییر ساختار هم بود و یک شرکت، مدیرعامل یا یک هیئت مدیره وقت زیادی را صرف این امور می‌کرد، اما انجمن برای پرداختن به مسئله شاید حوصله و عطش سابق را دیگر نداشت و این متاثر از فضای کسب و کار بود چرا که فضای کسب‌وکار آنچنان آفتابی نبود. در نهایت همه این‌ها دست به دست هم داد و روی هم تاثیر گذاشت.

◆ به نکته‌ای اشاره کردید و گفتید امیدوار هستیم در نیمه دوم سال شرایط بهبود پیدا کند. چشم‌انداز شما چیست و چه برنامه‌ای دارید برای اینکه بتوانید به اهدافتان برسید؟

کمیسیون تدوین راهبردی همانطور که از اسمش برمی‌آید سیاست‌های راهبردی انجمن را تبیین و تدوین می‌کند. ما بر اساس آن چیزهایی که از هیئت مدیره ابلاغ می‌شود، حرکت کلی انجمن را احصاء می‌کنیم، مجموع این‌ها را در ظرفی می‌ریزیم و آنالیز می‌کنیم تا یک خروجی بیرون بیاید که بتواند حرکت انجمن را رو به جلو، چابک‌تر و هدفمندتر کند.

به گفته این تولیدکننده تجهیزات نفتی، در حال حاضر همه چیز دست به دست هم داده تا هوا و آسمان برای این دسته از تولیدکنندگان و البته برای صنعت نفت آفتابی نباشد.

محمدجواد بهارفر می‌گوید: با وجود اینکه حدود ۱۰ سال پیش به اذعان وزیر وقت نفت و رئیس‌جمهور دولت قبل، صنعت نفت به ۲۰۰ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری نیاز داشت، تاکنون سرمایه‌گذاری اندک و ناچیزی صورت گرفته و از سوی برخی که برخلاف مردم، تحریم‌ها و دور زدن آن برایشان شیرین و گوارا است، در برابر خرید تجهیزات صنعت نفت مقاومت می‌شود و ترجیح می‌دهند آن را از خارج وارد کنند.

او در این زمینه به تفصیل با نشریه انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران به گفتگو نشست که در ادامه آن را از نظر می‌گذرانید:

◆ در سال‌های گذشته با توجه به مشکلاتی مانند شیوع ویروس کرونا و تحریم‌ها چه مشکلاتی برای شما به وجود آمد و چه موانعی بر سر راه انجمن و سازندگان تجهیزات نفتی قرار گرفت؟

پس از شیوع ویروس کرونا و گسترش آن در کشور، مجبور شدیم تعدادی از جلسات را به صورت مجازی برگزار کنیم. با وجود این، دو جلسه را به صورت حضوری از دوستان دعوت کردیم که تشریف بیاورند. جو عمومی جامعه همچنان تحت تاثیر عوارض کرونا بود و هنوز به سیستم ریکواری نرسیده بود و ما مثل رکوردهای سابق نتوانستیم جلسات منظمی داشته باشیم، اما نهایت تلاش خودمان را کردیم تا موضوعاتی که مدنظر بود و در انجمن ضرورت داشت در جلساتمان بررسی کنیم تا در راستای اهداف انجمن فعالیتیمان را انجام دهیم.

البته شخصا از عملکرد شش ماه نخست امسال رضایت چندانی



◆ مهمترین اهداف فعلی چیست، می‌شود آن‌ها را توضیح دهید؟

برخی از کارهایی که انجام شده، بدون هیچگونه زمینه قبلی بوده است. در واقع یک طرح‌هایی بوده که در زمان و مقطع خودش درست به نظر رسیده و انجام شده است. در حال حاضر، اما عملکردها را مطالعه می‌کنیم، بعد از این مطالعه عملکردها شاید بتوانیم تجدید ساختاری را انجام دهیم و ببینیم که در چه زمینه‌هایی نقص وجود دارد؟ چه بخش‌هایی باید تقویت شوند و نقاط ضعف در کجاست که باید پوشانده شود، بنابراین باید تغییراتی را روی ساختار یا structure انجام داد نه روی organization.

قبل از نبض ما باید نبض نفت را گرفت

◆ به فضای کسب و کار هم اشاره کردید که حال و اوضاع خوبی نداشته است و به عبارتی ساده‌تر هوای فضای کسب و کار آفتابی نبوده، چه چالش‌هایی پیش روی این فضا و پیش روی انجمن بوده اگر می‌شود به مهم‌ترین این چالش‌ها اشاره کنید.

یکی از این چالش‌ها کرونا بود. انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ماهیتا به گونه‌ای است که قبل از اینکه بخواهید نبض ما را بگیرید، باید نبض نفت را بگیرید. شما نبض نفت را بگیرید، پروژه‌های نفتی را ببینید، فضای نفتی، گازی و پتروشیمی کشور را ببینید. واقعا نبض آن خوب نمی‌زند! همه این‌ها به فضای کسب و کار منتقل می‌شود وقتی که در آنجا تحرک و نشاطی مشاهده نمی‌شود، مسلما سازندگان تجهیزات هم تابع و وابسته به این صنعت است. چرا که ما کار دیگری جز ساختن بلد نیستیم، ساختن برای صنعت نفت، گاز و پتروشیمی. اما وقتی که این صنعت حال و روز خوشی ندارد، ما هم طبیعتا حال و روزمان در همین وضعیت خواهد بود.

زمانی که روحانی در دور اول ریاست جمهوری‌اش آن شعار معروف را اعلام کرد و زنگنه آمد، برآورد می‌شد که در آن شرایط، کشور به حدود ۲۰۰ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری در این حوزه نیاز دارد. در حال حاضر و پس از گذشت ۱۰ سال از آن تاریخ، این رقم بسیار بیشتر شده، اما وقتی که میزان سرمایه‌گذاری انجام شده را ملاحظه کنید، متوجه می‌شوید که چرا نبض این بیمار بد می‌زند.

دقیقا نمی‌دانم، ولی بسیار کم بوده و در واقع می‌شود از واژه ناچیز به درستی استفاده کرد.

فکر می‌کنم این را همه می‌دانند. اقتصاد تنها حوزه‌ای است که دستور پذیر نیست بعضی وقت‌ها هم اگر بنا بر ضرورت‌ها دستورهایی صادر می‌شود خیلی زود فتر آن در می‌رود و این در رفتگی فتر را ما حداقل در این ۱۰ سال گذشته در مورد قیمت دلار در دو سه مقطع شاهد بودیم. شما می‌توانید سیاستی را اتخاذ کنید و بگویید مثلا سینما در این راستا فیلم پخش کند یا بخش سانسور را در وزارت ارشاد بگذارید و بگویید کتاب‌ها در این معیار می‌توانند چاپ شوند در واقع همه این‌ها را می‌توانید،

دستور دهید، ولی نمی‌توانید دستور دهید که مثلا من دستور می‌دهم موجودی این بانک دو برابر شود، برای همین است که می‌گوییم حوزه اقتصاد دستور عمودی نمی‌گیرد. مشکل ما این است که بارها و بارها در حوزه اقتصاد دستورها عمودی صادر شدند، ولی بعدا اثرات آن به شدت بیرون زده و چند برابر آن را در خودش حل کرده است.

فرهنگ غالب واردات از غرب

◆ گاه شاهدیم برخی شرکت‌ها در حوزه استفاده از محصولات داخلی یک مقاومتی دارند و کار شکنی‌هایی می‌کنند، به نظر شما دلیل آن چیست و چه کاری باید برای حل این چالش کرد؟

در این زمینه می‌توان میزان درآمدهای حاصله در کشور از سال ۱۳۸۰ تا سال ۱۳۹۰ را بررسی کرد که حدود ۷۰۰ میلیارد دلار برآورد می‌شود. حالا اگر در کنار آن درآمدهای کشور از ۱۳۹۰ تا سال ۱۴۰۰ را هم بررسی کنیم به عددی بیش از ۸۰۰ میلیارد دلار می‌رسیم. این به معنی این است که درآمدها بیشتر بوده، اما به نظر می‌رسد که ضعف در مدیریت توزیع سرمایه و درآمد بوده است.

◆ اگر می‌توانید با یک مثال روشن برای ما این مقاومت و کارشکنی را توضیح دهید. در این حوزه کدام بخش‌ها می‌توانند از تجهیزات نفتی سازندگان داخلی استفاده کنند، اما اینکار را انجام نمی‌دهند و اینکه چه توانمندی‌هایی وجود دارد که استفاده نمی‌شود و برخی چرا اصرار دارند نمونه خارجی خریداری کنند؟

این مسئله شاید به یک فرهنگ و فرمت برگردد. مخصوصا فرمت و فرهنگ در وزارت نفت همواره واردات از کشورهای غربی بوده است. چون بدون تعارف خیلی کار شیرین و لذت بخشی است، سفر خارجی به اروپا برای چه کسی بد است؟ پول پاکت یورویی و دلاری برای کدام مدیری ناخوشایند است؟

البته از زمانی که مسئله تحریم پیش آمد برخی از این‌ها شرکت‌هایی داشتند که تحریم‌ها را دور بزنند بنابراین لذتی را که قبلا می‌بردند به لذتی مضاعف و بیشتر تبدیل شد. بحث این است که تحریم شاید برای احاد جامعه مضر و تلخ بوده، ولی برای بعضی‌ها خیلی شیرین و گوارا است. همان اقلیتی که این سفره شیرین و گوارا را دارند مقاومت می‌کنند و همان‌ها هستند که الان به بهانه تحریم از هر دو سو مملکت را می‌سوزانند.

در پایان اگر نکته‌ای دارید، بفرمایید.

من فقط آرزو می‌کنم که انشاءالله یک زمانی فضای کسب و کار شکوفا و آفتابی شود و همه بتوانیم لذت این آب و هوای آفتابی را ببریم واقعتا این است که حال بازار اقتصاد ما این روزها خوب نیست.



پای صحبت‌های خزانه‌دار انجمن استصنا:

از کابوس زیان‌دهی شرکت‌های سازنده تا تاثیر ناآرامی‌های اخیر بر تولید

عضو هیات مدیره و خزانه‌دار انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران معتقد است ناآرامی‌های اخیر که در کشور صورت گرفته تا حدود ۴۰ درصد بر کار شرکت‌های مختلف تاثیر گذاشته است.

علی پناهی، عضو هیات‌مدیره و خزانه‌دار انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران با فصل‌نامه استصنا به گفت‌وگو نشست و در این صحبت‌ها از موضوعاتی مانند تحولات اقتصادی، بخش‌نامه‌های یک شبه، افزایش حقوق و دستمزد و قیمت مواد اولیه گفته است. مشروح این گفت‌وگو را در ادامه می‌خوانید:



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

استفاده کنیم یا نه در هر حال من فکر می‌کنم که این مسئله به تدریج بهتر می‌شود. البته استفاده از توان داخلی ناشی متاثر از شرایط تحریم‌ها هم هست و به اصطلاح هم از حب علی است و هم از بغض معاویه. به این معنی که تحریم به صنایع بالا دستی این امکان را نمی‌دهند که تجهیزاتی را وارد کنند و از طرفی هم توان ما نسبت به سال‌های قبل بهتر شده است. البته باید این واقعیت را بپذیریم که هنوز هزینه‌های تمام شده تجهیزات داخلی مان نسبتاً بالا است.

♦ حمایت از تولید قطعا می‌تواند هزینه‌های تولید را کاهش دهد. دولت جدید در حوزه قانون‌گذاری و حمایت از تولید داخل چه اقداماتی داشته و عملکردش را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

زمان لازم است تا نقش دولت‌ها دیده شود، در سال اول دولت‌ها معمولاً میراث خوار قبلی هستند. آن چیزی که در حال حاضر برای ما معیار و مرجع است عمق اجرای قانون استفاده حداکثر از توان داخلی است و اگر اشتباه نکنم این قانون در سال ۱۳۹۸ بازبینی و ابلاغ شد، در نتیجه از این منظر ارزیابی ندارم که بگویم این دولت نسبت به دولت قبلی چه تفاوتی‌هایی داشته است اساساً دو رویکرد کاملاً متفاوت از هم دارند فضای بین المللی و داخلی حاکم بر این دولت‌ها با توجه‌ها خود ناشی از هم همین تفاوت در رویکرد است کاملاً متفاوت است ولی می‌توانم این را بگویم که گذر زمان حداقل استفاده و رجوع به این قانون به دلیل این که جا افتاده، بهتر کرده است.

تولید تجهیزات داخلی و آفتی به نام هزینه‌های بالا

♦ یکی از موضوعاتی که در بحث تولید اهمیت دارد بحث صرفه‌جویی ارزی است. آیا آماری دارید که در یک سال گذشته چه میزان صرفه‌جویی ارزی صورت گرفته است؟

خیر، آمار دقیقی ندارم اما باید گفت که پیش از این بسیاری از تجهیزات مورد نیاز صنعت نفت از بیرون خریداری می‌شد اما در حال حاضر چه بخواهیم چه نخواهیم به دلیل مشکلات ارزی و تحریم‌ها، این خریدها از بیرون انجام نمی‌شود و چرخ تولید هر چند لنگ لنگان می‌چرخد. این بدان معنی است که تولید کماکان سرپاست و آب، برق و نفت و گاز کشور تولید می‌شود. پس این نشان می‌دهد که محصولات داخلی تا حدودی جایگزین محصولات خارجی شده‌اند و مفهوم آن همان صرفه‌جویی ارزی است. البته عدد و رقمی در اختیار نداریم اما در مجموعه سازندگان تجهیزات صنعت نفت، بخش اعظمی از تجهیزات داخلی را می‌سازند هر چند به عنوان یک سازنده برای تولید در حوزه خودمان تجهیز وارد می‌کنیم، در هر حال اینگونه دیدیم که در سال‌های اخیر کمترین تجهیزات وارد شده است.

روال هم اینگونه است که در شرایط کنونی ابتدا به سامانه جامع تجارت و توانیران مراجعه می‌کنیم و توان همکاران داخلی را در سامانه بررسی می‌کنیم مراجعه می‌کنیم و در آنجا به این جمع‌بندی می‌رسیم که ایاز توان داخلی می‌توانیم

۶۶



مصاحبه

در سال‌های قبل خیلی سخت بود که بدانیم اعضای انجمن چه چیزی تولید می‌کنند و وقتی مجوز واردات می‌آمد برای ارزیابی مجبور بودیم، بررسی‌های بسیاری انجام دهیم و بعضاً در فرآیند همین بررسی، دولت مجوزش را صادر می‌کرد و کالای مورد نظر وارد می‌شد اما در حال حاضر کسب اطلاعات با توجه به زیرساخت‌هایی که قانون حداکثری ایجاد کرده است، تا حدودی راحت‌تر شده است. یعنی در انجمن راحت‌تر به این جواب می‌دهیم که توان تولید داخل در حوزه‌های وجود دارد یا خیر. اگر بخواهم دقیق‌تر بگویم (البته نمی‌خواهم دولت را نقد یا از آن تعریف کنم) در واقع با توجه به اجرایی شدن قانون حداکثر استفاده از توان داخلی شرایط بهتر شده ولی باز هم این تذکر را بدهم، این به این مفهوم نیست که ما دوست داریم درها بسته باشد تا ما تولید کننده باشیم، خیر! درها باید باز باشد که بتوانیم براساس مزیت‌هایم صادر و هم وارد کنیم یعنی بر اساس مزیت‌ها، تجهیزاتی را که می‌توانیم، با قیمت حداقلی از بیرون تامین کنیم اما از سوی دیگر در بازارهای کشورهای دیگر بازاری فراهم شود که بتوانیم کالاهای مان را به آنجا صادر کنیم. در نتیجه نباید دور خودمان حصاری بکشیم که چون نمی‌توانیم صادرات کنیم، پس واردات هم نکنیم و عملاً سیستم قفل شود. حتماً باید به توان داخلی توجه کنیم ولی حواسمان باشد که این‌ها باعث افزایش هزینه‌های تولید در پروسه تولید نشود.

خدا حافظی برخی شرکت‌ها با سوددهی

♦ با توجه به شرایط اقتصادی موجود، تولید و هزینه‌های شرکت‌ها از نظر قیمتی چه تغییراتی داشته است؟

به چند دلیل هزینه‌های تولید به شدت بالا رفته است؛ یک، افزایش هزینه‌های منابع انسانی (حقوق و دستمزد) که در ابلاغیه قانون بودجه بود. دو، افزایش هزینه تامین مواد اولیه، به هر حال هر کدام از شرکت‌های ما بخشی از تولیداتشان ارزی است. البته فی‌البنفسه اشکالی ندارد که هزینه تولید بالا رفته باشد اما وقتی هزینه تولید بالا رفته من باید امکان قیمت‌گذاری مبتنی بر نظام بازار را هم داشته باشم، وقتی هزینه من بالا رفته، بنابراین باید بتوانم قیمت محصولاتم را افزایش دهم اما این مسئله به راحتی امکان پذیر نیست و یک تولیدکننده نمی‌تواند همه هزینه‌ها را به مصرف کننده منتقل کند. در این میان اتفاقی که رخ می‌دهد، این است که سود تولیدکننده یا با کاهش مواجه شده یا آنکه به صفر رسیده و وارد زیان می‌شود که بسیار بسیار خطرناک است. در شرایط کنونی هزینه‌های تولید به دلایلی که گفتم از جمله افزایش نرخ ارز به شدت بالا رفته است. در چنین مقاطعی زمانی که به دلیل افزایش نرخ ارز ارزش پول ملی کاهش می‌یابد باید صادرات بیشتر شود و دولت باید این بستر را فراهم کند. که در ایران بر عکس دولت در چنین وضعیتی به پهنانه تنظیم بازار داخلی جلوی صادرات را می‌گیرد در واقع در داخل توان خریدی نیست تا تولیدکننده

بتواند کالای خود را صادر کند و در بازارهای جهانی بفروشد در خارج هم نه دیپلماسی اقتصادی برای صادرات فراهم است و نه دروازه‌ها باز.

امسال هزینه‌های تولید به طور عموم به شدت بالا رفته و برخی از شرکت‌های انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت، زیان‌ده شدند، شما شاخص‌های بورسی را نگاه کنید، کمتر شرکتی را می‌بینید که واقعا سودده باشند. این یک واقعیت است! اثر کاهش قدرت خرید پول ملی باید روی ارزان تمام شدن صادرات باشد که مثلاً ما بتوانیم در عراق راحت‌تر با ترکیه رقابت کنیم ولی این به شرطی است که موانع تولید برداشته شود.

با روح و روان تولیدکننده بازی می‌شود

♦ تولید محصولات‌های تک یکی از راه‌های تاثیرگذار در بهبود شرایط فروش است. در این حوزه شرکت‌ها با چه موانعی مواجه هستند؟

یکی از موانع، فضای کلی کسب‌وکار است. به دلیل بحث‌های سیاسی، در دنیا راحت نیستیم حتی در منطقه هم راحت نیستیم و تا زمانی که فضای اقتصاد سیاسی را فراهم نکنیم، فضای کسب‌وکارمان بهبود پیدا نمی‌کند. با زحمت بسیار در جاهایی بهبود نقطه‌ای ایجاد می‌کنیم اما تاثیر چندانی ندارد پس یکی از این موانع، موانع اقتصاد سیاسی است.

دومین مانع انواع و اقسام بخشنامه‌ها و دستورالعمل‌ها هستند یعنی در همان زمان که رئیس جمهور، وزیر اقتصاد و وزیر صمت در مورد تسهیل موانع صحبت می‌کنند درجا یک بخشنامه خلاف آن صادر می‌شود مثلاً در اواخر سال گذشته کالای صادراتی داشتیم و در اول سال و پایان سال با مشتری‌هایمان به توافق رسیدیم که ما از اول سال این میزان را برای شما صادر می‌کنیم اما در اول سال گفتند شما باید برای صادرات ۱۵ درصد عوارض دهید در واقع برای صادر کردن آن کالا قبل از عید عوارضی نداشتیم و من بر اساس آن جلو رفتم و با مشتری قرارداد بستم ولی وقتی خواستیم در ابتدای سال از نتیجه آن بهره ببریم، اعلام کردند که باید ۱۵ درصد عوارض بدهیم و چاره‌ای نبود جز آنکه ۱۵ درصد را از مشتری بگیریم، کاری که ما کردیم این بود که قراردادها را با مشتری‌هایمان لغو کردیم و آن‌ها لطف کردند! از ما جریمه نگرفتند و با عده‌ای هم مجبور شدیم با همان ۱۵ درصد افزایش هزینه کار کنیم، وقتی این بخش نام‌ها بلوغ شد و نظرات تولیدکننده‌ها منعکس شد در ۳۰ فروردین ماه گفتند بخشنامه ۱۵ درصد عوارض، لغو شده است. یعنی می‌خواهم بگویم با روح و روان تولیدکننده بازی می‌شود. با این وجود، خوشحال شدیم و به مشتری‌ها گفتیم که برگردند اما مگر مشتری خارجی به این راحتی‌ها برگردانده می‌شود.





انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

بالاخره آن‌ها را برگرداندیم اما دوباره ابلاغ شد که باید عوارض ۱۵ روز قبل که لغو نشده بود را پرداخت کنید، در صورتی که وقتی مصوبه‌ای ابطال شده یعنی دیگر قابل پرداخت نیست. چنین مسائلی روزانه مواجه هستید که همان موانع تولید هستند. مثال دیگر از این موانع این است برخی از اعضای انجمن، شرکت‌های بورسی هستند و ماهانه اطلاعات را روی کدال بورس گزارش می‌دهند. یعنی گزارش خرید مواد اولیه‌ای که اتفاقاً در بورس کالا عرضه می‌شود هم شفاف هست. پس اطلاعات اینکه مبداء خرید شفاف است، اینکه چه چیزی فروخته می‌شود، هم شفاف است، گمرک و صادرات ما هم شفاف است اما طبق قانون سامانه‌های فروشگاهی اعلام می‌شود که باید اطلاعات را علاوه بر اینکه در سامانه جامع وارد کرده اید که چه میزان مواد خریدید و چه میزان محصول فروختید در این سامانه هم باید وارد کنید جالبه چون این اطلاعات به سازمان امور مالیاتی هم لینک است، دبل چک می‌شود ولی اعلام کردند، دوباره اطلاعات دیگری باید به ما بدهید و گفتند ما به شما یک نرم افزاری در راستای قانون سامانه‌های فروشگاهی خواهیم داد و یک فرمتی را می‌دهیم که باید اطلاعاتتان را به صورت آنلاین در آن وارد کنید برای اینکه می‌خواستند همه چیز شفاف باشد که ما می‌گوییم شما به چه چیزی شفاف می‌گویید؟ ما به سازمان امور مالیاتی، سامانه جامع و بورس اطلاعات می‌دهیم و در توانیران هم

اطلاعاتمان ثبت بوده و تکلیف گمرک هم روشن است. در واقع تکلیف همه شرکت‌های بورسی روشن است. گفتیم حداقل از شرکت‌های غیر بورسی شروع کنید اما گفتند اول شرکت‌های بورسی باید این کار را انجام دهند! در پاسخ گفتند ما شرکت معتمدی را به شما معرفی می‌کنیم که پول آن را می‌دهید تا به شما چهارچوب اطلاعاتی بدهد که اطلاعاتتان را به آن بدهید! (این یعنی سر گردنه). رقبای شرکتی ۹۵ درصد غیر بورسی هستند اما آن‌ها می‌توانند دو دفتره کار کنند، به این سامانه هم وارد نشوند و می‌توانند یک جاهایی ۹ درصد زیر قیمت بفروشند و با شما رقابت کنند اما شما با وجود اینکه اطلاعات شفاف هم ارائه می‌دهید، این‌گونه تنبیه می‌شوید!

در مورد وضعیت تسهیلات و مقررات بانکی هم داستان بدتر از اینهاست همین‌ال‌سی که مثلاً برای کمک به تولید پیش بینی شده بوده به ابزاری برای پولشویی تبدیل شده است فردی می‌تواند با یک پیش فاکتور تاریخ گذشته ۲۶ میلیارد تومان از حساب تولید کننده بر دارد و شما هم در استان به جایی نرسد تکرار می‌کنم ۲۶ میلیارد تومان از حساب شرکت تولید کننده موانع کسب و کار چنین چیزهایی هستند و هیچ کس هم پاسخگو نیست یعنی به هر کسی هم که مراجعه می‌کنیم، می‌گوید قانون است!!

۶۸



مصاحبه



♦ آیا شرایط کاری شما در هفته‌ها و ماه اخیر با وجود ناآرامی‌هایی که وجود داشته، تحت تاثیر قرار گرفته است؟

بله، در این بازه زمانی ۴۰ درصد از فروش شرکت کاسته شده که دو دلیل دارد؛ یکی اینکه چون فروش ما شبکه‌ای است اگر بازار نباشد به ما سفارش نمی‌دهند یعنی چون مغازه‌داران نگران هستند، مغازه‌ها را می‌بندند و می‌روند. دومین دلیل این است که برخی مواقع پول به راحتی قابل انتقال نیست، بنابراین غیر فعال شدن برخی از پایگاه‌های بازار و اختلالات بانکی هم از عوامل کم شدن فروش است. ضمن اینکه یک اتفاق عجیبی افتاد، واقعیت این است که خیلی از شرکتهای مکانیسم ارتباط با مشتری را روی شبکه‌های مجازی برده بودند این مکانیسم یک فرهنگ رایج بازاری را دگرگون کرد. ضمن اینکه یک چشم‌انداز بعد سرمایه‌گذاری هم ایجاد می‌کند، این اتفاقات که طول می‌کشد؛ سرمایه‌گذاران می‌گویند مثل اینکه خبری است و بگذار ببینیم چه می‌شود و همین باعث می‌شود تا از من کالایی نخرند.

در واقع این سگته در بازار ادامه دار است؟

بله، من باید شیفت کاری کارگر را کم کنم، اضافه کاری او را هم کاهش دهم و همین مساله سبب شروع نارضایتی‌ها می‌شود.

تاثیرات کرونا از لحظه‌ای که آمد تا الان و از الان به بعد چیست، چون قطعاً کرونا روی همه صنایع تاثیر منفی داشته و حتی الان هم که اوضاع بهتر شده هنوز آن تاثیر ادامه دارد؟

کرونا اثر منفی زیادی داشت و این یک واقعیت است چون اصلاً تولید نبود به هر حال کارگر یا مریض بود یا گرفتار بود ولی از کرونا که آزاد می‌شوید یک جهش تقاضا اتفاق می‌افتد، در دوره کرونا از چند منظر ذره‌ای آبدیده شدیم یکی در مورد نوع ارتباطات. چرا که تصور می‌کردیم باید برای مشتری عراقی به این کشور برویم اما دیدیم با شبکه‌های اجتماعی، می‌توان هر روز با او هماهنگ کرد و ساعت‌ها با مشتری صحبت کرد. از این نظر اثر خوبی داشت و باید از آن اثر استفاده می‌کردیم که داشت اتفاقات خوبی هم می‌افتاد و حتی به نظر من افزایش نرخ رشد چند ماه اول امسال ناشی از گذر از دوره کرونا بود چرا که یکسری تقاضا انباشته شده بود که یکدفعه به بازار آمد مثلاً چیزهایی که بازارهای عمومی و تولیدات عمومی داشتند عملاً متوقف شده بودند ولی بعد از کرونا شرایط داشت بهتر می‌شد که این‌گونه عوامل جلوی آن را می‌گیرد. به طور کلی کرونا، نظام فکری تولید را بهم زد یعنی سبک زندگی و سبک تجارت (نوع گفت‌وگو تجاری) را تحت تاثیر قرار داد.



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۶۹



مصاحبه



حمایت از تولید بار اول از حرف تا عمل؛ وقتی همه به عقب حرکت می‌کنند...

"تولید بار اول" واژه‌ای است که طی سال‌های اخیر پا به عرصه تولیدات صنعتی و دانش‌بنیان گذاشته و در این سال‌ها برای آن آئین‌نامه‌هایی نیز تدوین شده است. صنعت پتروشیمی نیز با توجه به ماهیتی که دارد از جمله صناعی است که این واژه در آن مورد توجه قرار گرفته است. در این میان نه تنها پتروشیمی بلکه بسیاری بخش‌های دیگر صنعت نفت نیز به نوعی وابسته به دانش‌بنیان‌ها و تولیدکنندگان بار اولی هستند. طبیعی است برای پیشرفت کار، چنین شرکت‌هایی نیازمند حمایت‌های دولت، ارکان قانون‌گذار و صاحبان صنایع باشند.

پتروشیمی نیست. این امر کمک می‌کند که اگر یک محصول فناورانه و جدید است، سریعتر به نتیجه برسد و شرکتی که در این حیطه فعالیت می‌کند، بتواند بخشی از هزینه‌های خود را با عدم رقابت با شرکت‌های دیگر و به تبع آن بستن قراردادهای مستقیم پوشش دهد. به طور مثال این اتفاق در مورد یک پروژه سیستم بارگیری محصولات پتروشیمی رخ داده و قراردادهای آن بسته شده و در حال اجرا است و اقدامات لازم انجام شده تا تجهیزات مربوط به آن ساخته شود. همچنین چهار قرارداد دیگر در زمینه‌هایی مانند "راکتورهای صنعت پتروشیمی" در حال نهایی شدن و قراردادی شدن هستند.

ارتباط ما به عنوان انجمن کمک می‌کند در مواردی که نیاز باشد، معرفی دستاوردها و توانمندی‌های تولیدکنندگان محصولات بار اول برای شرکت‌های پتروشیمی صورت گیرد.

نیمی از شرکت‌های فعال صنعت نفت، دانش‌بنیان هستند

♦ آیا آماری از وضعیت فعلی تولید دانش‌بنیان در حوزه نفت داریم؟
شرکت‌هایی که محصولات تولید بار اول دارند.

از نظر تعداد شرکت‌های دانش‌بنیان، معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری آمار به‌روز این شرکت‌ها را روی وبسایت خود قرار می‌دهد و نوع فعالیت آنها نیز به تفکیک کاملاً مشخص است. اما به لحاظ ریالی، با توجه به اینکه ارزش ریال در لحظه در حال تغییر است، ارائه آمار و ارقام کار دشواری است.

برای بررسی وضعیت فعلی شرکت‌های دانش‌بنیان فعال در صنعت نفت، می‌توانیم نگاهی داشته باشیم به شرکت‌های عضو انجمن سازندگان تجهیزات نفت ایران که از میان حدود ۸۰۰ شرکت عضو انجمن، ۲۳۰ شرکت دانش‌بنیان هستند. این تعداد، در صنعت نفت قابل توجه است چراکه محصولاتی که در صنعت نفت مصرف می‌شوند، ذاتاً پایه دانش‌بنیانی دارند. به جرات می‌توان گفت نیمی از شرکت‌هایی که در حوزه صنعت نفت فعالیت می‌کنند، دانش‌بنیان هستند. علاوه بر این، با توجه به تفکیک‌هایی که در معاونت علمی و فناوری



در این راستا با حسین صابریان، نماینده انجمن تجهیزات صنعت نفت ایران در کارگروه تولید بار اول پتروشیمی گفت‌وگویی داشتیم که در ادامه است:

بهره‌گیری از تولید بار اول برای رفع مشکلات

♦ راجع به عملکرد کارگروه تولید بار اول پتروشیمی توضیحاتی ارائه فرمایید. نحوه فعالیت این کارگروه به چه شکل است؟

تمام هلدینگ‌های وابسته به پتروشیمی که تعداد آنها به هفت مورد می‌رسد، جزء کارگروه تولید بار اول هستند و شرکت‌های پتروشیمی نیز در این کارگروه حضور دارند اما هدف از تشکیل و فعالیت چنین کارگروهی این است که مشکلات موجود در پتروشیمی بررسی و احصاء شده و دریابند که با چه تکنیکی می‌توان معضلات موجود را با بهره‌گیری از تولید بار اول حل کرد.

در این میان حمایت‌هایی هم از این بخش صورت می‌گیرد و به طور مثال از طرف معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری قانون رفع الزام مناقصات تدوین و ابلاغ شده است. براین اساس اگر تولید بار اول محصولی مشخص شود، لزومی به استعلام‌گیری و رعایت مفاد قانونی مناقصات برای شرکت‌های



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۷۰



مصاحبه

ریاست جمهوری وجود دارد، گاهی اوقات این تعداد جابه‌جا می‌شود چراکه ممکن است تغییراتی هم در موضوع تحریم‌ها به وجود بیاید. در صنعت نفت، شرکت نوپا خیلی وجود ندارد و در اغلب موارد شرکت‌های دانش‌بنیان نوپا مربوط به صنعت دیجیتال می‌شوند که شامل شرکت‌هایی است که در حوزه تولید اپلیکیشن‌ها فعالیت می‌کنند. شرکت‌هایی که در حوزه نفت فعالیت می‌کنند، باید حتماً یک پایه تولیدی داشته باشند و با این حوزه درگیر شده باشند.

قوانین باید بازنگری شوند

◆ وضعیت حمایت‌ها از شرکت‌های دانش‌بنیان تولید اولی در صنعت نفت به چه صورت است؟

برخی حمایت‌ها از تمامی شرکت‌های دانش‌بنیان صورت می‌گیرد از طرفی دیگر از تولیدات بار اول حمایت‌هایی نیز به صورت مجزا صورت می‌گیرد که البته هنوز مسیر جدیدی است. کلا دو تا دو سال و نیم است که موضوع تولیدات بار اول مورد توجه قرار گرفته است. البته تولیدات بار اول نیز تعاریف خاصی دارد که مثلاً، محصول پیش از این نباید تولید شده باشد، هیچ قراردادی بسته نشده باشد و مواردی از این دست. پیدا کردن چنین ویژگی‌هایی کار دشواری است ولی در هر صورت این حمایت‌ها اتفاق خوبی است که سبب می‌شود برخی مشکلات موجود مرتفع و برخی از نقایص موجود رفع شود.

دولت نیز می‌تواند با بازنگری در قوانین به حل مشکلات کمک کند. بازنگری قوانین موضوعی عادی و طبیعی است و به‌عنوان مثال نمی‌توان همچنان با قانون مناقصات چند دهه قبل پیش رفت. چراکه همه چیز از جمله روش‌ها، نوع تولیدات و نوع بازارها تغییر کرده است. اگر این قوانین بازنگری نشوند، مشکلات همچنان ادامه دارد. به‌عنوان مثال در شرکت دانش‌بنیان ما (پانییر) محصولی وجود دارد که برای اولین بار در

ایران تولید شده است و این محصول به صنعت نفت و صنایع دیگر تحویل داده شده و در حال استفاده و کارکرد است. ولی یکی از قوانینی که جدیداً ایجاد شده، این است که محصولی که تازه تولید شده و دانش آن تازه ایجاد شده است، دانش‌بنیان است ولی سال بعد، دیگر دانش‌بنیان نخواهد بود.

نکته اینجاست که اگر قرار است از تولید یک محصول حمایت مالی شود، زمانی که به مرحله تجاری‌سازی رسید، حمایت مالی از آن معنی پیدا می‌کند. به این ترتیب بازنگری قانون در این مورد نیز لازم است. اگر قرار است حمایت شود، حمایت زمانی لازم است که محصول به مرحله تجاری‌سازی رسیده باشد. اگر این اقدام انجام نشود، ضرر آن به سیستم این است که شرکتی که کار تحقیق و توسعه انجام می‌دهد و برای ایجاد نوآوری و پیدا کردن یک دانش جدید گام برمی‌دارد، انگیزه‌ای برای تکرار کار خود نخواهد داشت.

جذابیت بازار، عاملی بر وجود رانت

◆ در این حوزه شرکت‌هایی هم هستند که با استفاده از رانت یا حمایت‌های خاص، شرایط ویژه‌ای داشته باشند؟

این نوع سوء استفاده و فساد در زمینه‌های مختلف متفاوت است. چون در برخی زمینه‌ها به دلیل نوع تولید، شکل کار، محصول و اندازه بازار، تمایلی برای این موضوع توسط بسیاری از تولیدکنندگان وجود ندارد. به‌عنوان مثال در اجناس چینی که در همه حوزه‌ها وجود دارند، در برخی کالاها، جنس چینی هم وجود ندارد. علت آن عدم جذابیت آن بازار است. ولی زمانی که یک بازار جذاب باشد، متأسفانه رانت به شدت وجود دارد و در صنعت نفت نیز بالاخره اعداد، اعداد کوچکی نیست و جذابیت وجود دارد. این امر باعث می‌شود اطلاعات غیر یکنواخت باشد و بدیهی است کسی که به اطلاعات دسترسی داشته باشد، جلوتر از بقیه باشد است و از رانت استفاده می‌کند.



درگفت وگو با رئیس کمیسیون توسعه بازار انجمن مطرح شد

وقتی پسابرجام دغدغه سازندگان می شود

حمایت هایی که در سطح کلام می ماند

◆ در سال های گذشته که با بیماری کرونا درگیر بودیم و همزمان با آن صنعت نفت مانند صنایع و بازارهای دیگر ناشی از تحریم حال و اوضاع خوبی نداشت، به نظر شما چه مشکلاتی سر راه توسعه بازار سازندگان صنعت نفت ایجاد شد؟

جای بحث درباره مسائلی مانند کرونا، تحریم و غیره بسیار زیاد است، اما باید گفت که در ایران هیچگونه حمایت ذاتی از تولیدکنندگان نداشتیم و همه حمایت ها شفاهی بودند تا فقط رفع تکلیف شده باشد. به عنوان مثال وزاری مختلف گفتند چنین و چنان می کنیم اما در عمل ما چیزی ندیدیم. این در حالی است که در سال های گذشته از نظر تکنولوژی پیشرفت های بسیار زیادی در حوزه ساخت تجهیزات مورد نیاز صنعت نفت داشتیم. اخیرا بازدیدهایی از اعضای خودمان (سازندگان تجهیزات نفتی) داشتیم و واقعا از توانمندی آن ها و پیشرفت هایی که داشتند لذت بردیم. البته این اعضا نیز توانستند تا حدودی سهم بازار را بگیرند و به تعهداتی که داشتند، عمل کنند اما آنچه که شاید و باید است، هنوز انجام نشده است.

در این میان ترس و نگرانی دیگری هم که وجود دارد و اتفاقا در اتاق بازرگانی استان مرکزی (اراک) نیز راجع به آن صحبت کردم این است که بعد از برجام، سازندگان تجهیزات صنعت نفت در چه جایگاهی قرار می گیرند. به عنوان مثال اگر من تا امروز یک تجهیزاتی تولید می کردم و با هزار جنگ و دعوا و چنگ و دندان توانستم این کار را انجام دهم و سهم خودم را در بازار بگیرم، آیا در شرایط پسابرجامی هم می توانم این کار را ادامه دهم؟ وقتی در باز باشد و کالا وارد شد، آن هم کالایی با نصف قیمت داخلی، در آن صورت من کجای این بازار قرار می گیرم؟ در این فضا تا چه اندازه امنیت شغلی دارم؟ این یک دغدغه جدی است چرا که از آقایان وزرا هم به مراتب این قضیه را شنیدیم که می گویند شما به فکر صادرات باشید، چون نمی توانیم برای شما هیچگونه تضمینی قائل باشیم که بعد از برجام هم تولیدات شما را خریداری می کنیم، می گویند اگر با قیمت پایین و کیفیت بالایی باشد از شما می خریم ولی عملا امکان پذیر نیست چرا که در حال حاضر حدود ۳۰ درصد هزینه های سربارمان نسبت به دنیا بالاتر است. یا اینکه اگر در بخواهیم وام بگیریم با ۲۵ درصد سود به ما می دهند اما تولیدکنندگان در کشورهای دیگر تسهیلات بانکی با سود صفر تا دو درصدی می گیرند. مسائل دیگری هم مانند حقوق کارگر، بیمه، مالیات و... وجود دارد. یا اینکه اگر امروز یک برنامه یا هدف تعریف کنیم شش ماه بعد نمی توانیم از پس آن برآیم چرا که همیشه تورم جلوتر از ما است. به عنوان مثال امروز حقوق کارگران را ۳۰ درصد افزایش می دهیم اما کارگر هنوز آن ۳۰ درصد را نگرفته، تورم ۶۰ درصد بیشتر می شود. بنابراین عملا کارگران ۳۰ درصد از تورم عقب هستند. پس چنین مشکلاتی تنها از جانب کارفرما یا تولید کننده قابل حل نیست و عزم ملی را می خواهد.



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۷۲



مصاحبه

رئیس کمیسیون توسعه بازار انجمن استصنا می گوید: در سال های گذشته از نظر تکنولوژی پیشرفت های بسیار زیادی در حوزه ساخت تجهیزات مورد نیاز صنعت نفت داشتیم اما حمایت عملی از سازندگان این حوزه نشده است.

به اعتقاد او، در شرایط پسابرجامی هم نمی توان با تجهیزات نفتی خارجی از نظر قیمت و کیفیت رقابت کرد چرا که مشکلات بسیاری در کشور، مانند بالا بودن هزینه های تولید و سایر هزینه های سربار وجود دارد و تورم بر این معضلات افزوده است.

کاوه زاده می افزاید: در صورتی این مشکلات برطرف می شود که خصوصی سازی به معنای واقعی کلمه اجرایی شود، رقابت به معنای واقعی کلمه با حمایت درست از تولیدکننده شکل بگیرد. چرا که تحریم در اصل به ضرر تولیدکنندگان تمام شده و درهای دنیا به روی آن ها بسته شده است.

امیر هوشنگ کاوه زاده، رئیس کمیسیون توسعه بازار انجمن استصنا درباره وضعیت بازار تجهیزات نفتی و شرایط آن در سال های اخیر با فصل نامه انجمن استصنا به گفت وگو نشست که مشروح آن را در ادامه می خوانید.



خصوصی سازی به جای خصولتی سازی

-اگر برجام به نتیجه مطلوب برسد، شرایط تغییر کند، آیا سازندگان نمی‌توانند کاری کنند که هزینه‌هایشان مدیریت شود و رقابت‌پذیرتر شوند؟ کما اینکه ما در برخی از صنایع دیدیم که رقابت‌پذیری باعث پیشرفت صنایع داخلی شده است.

مسلم می‌توان کاری انجام داد اما همه چیز در این کشور دولتی است، بانک‌ها، صنایع مادر مانند ذوب آهن، فولاد، ماشین سازی و... دولتی هستند. اما اگر شما به آمریکا، کانادا و اروپا بروید در یک خیابان ۱۰ پمپ بنزین با ۱۰ قیمت وجود دارد، نمی‌گوییم که قیمت‌ها فاصله زیادی با هم دارند اما مثلاً در حد ۱۰ سنت بالاتر و پایین‌تر است این به معنی خصوصی و رقابتی بودن بازار است اما ما در ایران رقابتی نداریم. به عنوان مثال صنعت خودروسازی در کشور که دولتی است. هم اکنون یک خودروی چینی با قیمتی حدود یک میلیارد و ۸۰۰ هزار تومان وارد می‌شود -یعنی چیزی حدود ۸۰ هزار دلار کانادا- اما در کانادا با ۸۰ هزار دلار می‌توان بهترین ماشین اروپایی یا آمریکایی را خرید، پس در واقع رقابت نمی‌شود. بنابراین با این سیستم قطعاً نمی‌شود، پیشرفت کرد مگر اینکه خصوصی سازی اجرا شود. البته منظور من، خصوصی سازی واقعی است نه خصولتی سازی!

◆ با این اوصاف آیا تحریم به گونه‌ای به نفع صنایع نفت شده یا اینکه اگر برداشته شود به نفع صنعت نفت است؟ تحریم و کرونا چه تاثیری در حوزه بازار شما داشتند؟

این تحریم‌ها در اصل به ضرر ما شد، تولید کننده نتوانست خودش را با شرایط روز وفق دهد چون درهای همه چیز بسته شد. اگر نگاهی به جنوب کشور ببیند متوجه خواهید شد که قطر چه اندازه گاز از مخزنی مشترک برداشت می‌کند. در واقع مخزن یکی است اما به عنوان مثال ایران نیمی از یک لوله برداشت می‌کند در حالی که قطر به اندازه یک لوله ۳۰ اینچی برداشت می‌کند، ما صفر هستیم چون نخواستیم این کار را انجام دهیم.

◆ یعنی فقط بحث تحریم نیست؟

بله، سیاست پشت قضیه و سیاست‌های کلان مملکتی هم دخیل هستند.

-در حالی که در شعارها و برنامه‌های همه دولت‌ها این بوده که به عنوان مثال برداشت گاز از میدان مشترک با قطر را افزایش دهند.

بله اما نتوانستند این کار را انجام دهند. نمونه بارز آن در این

ایام، جام جهانی است، نقشه کشیده بودند در کیش و قشم منابع درآمدی از محل جذب گردشگر داشته باشند بر این اساس قرار بود روزی ۱۰ پرواز از قطر به کیش و قشم انجام شود، طبق آمارهای موجود یک اتاق هم در کیش و قشم رزرو نشد و دلیل آن مسائل اجتماعی، سیاسی و اقتصادی است.

تولیدکننده گنج قارون ندارد

◆ به نظر شما با توانمندی که در سازندگان صنعت نفت وجود دارد تا چه اندازه می‌توان بازار داخلی و بازار صادراتی را توسعه داد و در حال حاضر در چه جایگاهی از این منظر قرار داریم؟

نمی‌توان درصد دقیق برای آن ذکر کرد. آمارهایی هم که بعضی مواقع از توانایی ۸۰ یا ۹۰ درصدی گفته می‌شود، اغراق شده و خوش‌بینی و به گونه‌ای خود بزرگ‌بینی است اما اگر همه چیز دست به دست هم دهد، می‌توانیم به ۵۰ درصد توانمندی داخلی در حوزه ساخت تجهیزات نفتی برسیم، البته اگر شرایط مهیا شود. چین الان دارد قله سنگ (تکه‌ای از کوه) را روی کشتی می‌گذارد و به اروپا، کانادا و آمریکا می‌برد. در همان مسیر سنگ را تولید کرده، برش می‌دهد و نهایتاً تحویل مشتری می‌دهد. با این روش هزینه و زمانش را پایین می‌آورد. آیا ما می‌توانیم اینکار را کنیم؟ در حال حاضر قیمت یک پراید ۲۰۰ میلیون تومان است و با این اوضاع می‌گویند، ضرر می‌کنیم اما اگر این پراید را در باسکول هم بگذارید ۵۰ تومان هم نمی‌ارزد؛ بنابراین باید پرسید، چطور آن را ۲۰۰ میلیون تومان می‌فروشید و تازه ضرر هم می‌کنید!

◆ آیا می‌شود این مشکل را به صنعت نفت هم تعمیم داد یا خیر؟

هم بله و هم خیر! ما در صنایع مان باگ زیادی داریم، از سویی می‌گویند ورود خودرو آزاد است اما آیا اجازه ایجاد رقابت در بازار خودهای وارداتی را می‌دهند؟ جیب آمریکایی هم می‌توان به ایران بیاید و ۳۰ هزار دلار شود؟ ۳۰ هزار دلار به حدود یک میلیارد تومان می‌رسد که با یک جک چینی برابر خواهد شد اما به هیچ وجه با هم قابل قیاس نیستند.

البته از سوی دیگر متأسفانه فساد هم مشکلات بسیاری ایجاد کرده است چرا که به عنوان مثال من به عنوان مسئول خرید یک مجموعه بزرگ، ترجیح به این است که از کره و ژاپن خرید کنم چون می‌دانم در آنجا پورسانت ارزی به من می‌دهند و حداقل می‌توانم چند سفر مجانی بروم. بنابراین باید همه چیز اصلاح شود و این زنجیره باید یکی یکی جفت شود تا یک زنجیر درست شود، نمی‌توان فقط از تولیدکننده انتظار داشت.



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۷۳



مصاحبه

۱۰۰ تا ۱۵۰ میلیون دلار صرفه جویی ارزی



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

شیرآلات از تجهیزات با ارزش بالا در صنعت نفت، گاز، پتروشیمی، نیروگاهی و ... محسوب می شود و سهم بالغ بر پنج درصد ارزش سرمایه گذاری یک طرح را به خود اختصاص می دهد؛ این محصولات تنوع بسیار بالایی دارند و طی سال های گذشته محصولات بسیار جدیدی به سبد محصولات این بخش اضافه شده است. بر این اساس گفت و گویی داشته ایم با پیام خلیلی، رییس هیئت رییسه شیرآلات انجمن استصنا که مشروح آن را در ادامه می خوانید.

۷۴



مصاحبه

بر اساس برآوردها، ارزش بازار تولید این شیرآلات در شرایط خوشبینانه به یک میلیارد دلار در سال می رسد ولی در شرایطی که دچار تحریم ها هستیم و سطح سرمایه گذاری در کشور نسبتاً کاهش پیدا کرده، این عدد بالای ۴۰۰-۳۰۰ میلیون دلار در سال است؛ هر چقدر سهم تولید داخل بیشتر شود، صرفه جویی ارزی بیشتری به دنبال خواهد داشت. قطع به یقین میزان صرفه جویی ارزی با تولید و بومی سازی تجهیزات شیرآلات مورد نیاز صنعت نفت در کشور بیش از ۱۰۰ تا ۱۵۰ میلیون دلار است.

♦ متأسفانه با وجود بهره مندی از منابع و ذخایر خدادادی نفت و گاز در این سال ها آن طور که باید و شاید از این منابع بهره برداری نشده و یا استفاده از تکنولوژی در صنعت نفت و گاز در حد مطلوب رخ نداده است. دلیل آن چیست؟

پتانسیل صرفه جویی یک میلیارد دلاری در حوزه شیرآلات

♦ کمی توضیح می دهید که فعالیت در این حوزه تا چه اندازه در صنعت نفت سهم دارد؟

خوشبختانه در مجموعه انجمن سازندگان تجهیزات صنعتی نفت ایران، کمیته های تخصصی داریم که یکی از این کمیته ها، کمیته تخصصی شیرآلات است. بیش از ۵۰-۴۰ شرکت عضو این کمیته هستند و با اطمینان خاطر می گوئیم که از بُعد فناوری و سطح دانش فنی، بیش از ۷۰ تا ۷۵ درصد توانایی ساخت این شیرآلات مورد نیاز کشور را در اختیار داریم.

♦ با تولیدات این حوزه چقدر صرفه جویی ارزی صورت می گیرد؟



دانش، دانش فنی مجهز کرده و با بالا بردن سطح دانش فنی، از خام‌فروشی و نیمه‌خام‌فروشی جلوگیری کنند.

دانش‌محور یا دانش‌بنیان؛ مسئله اینست

♦ باتوجه به تعداد بالای شرکت‌های دانش‌بنیان که به آن اشاره کردید، چطور این اتفاق می‌افتد که در عمل خروجی چشمگیری نداریم؟

تفاوتی بین «دانش‌بنیانی» و «دانش‌محوری» وجود دارد؛ محصول دانش‌بنیان، محصولی است دانش‌پایه؛ اینجا یک اصطلاح ناصحیحی اتفاق افتاده که شرکت‌ها را دانش‌بنیان لقب می‌دهیم و این درست نیست چون ممکن است این شرکت اصلاً دانش‌محور نباشد و رویکرد دانشی هم نداشته باشد اما محصول دانش‌بنیان تولید کند.

دانش‌محوری یعنی اینکه چگونه از ابزارها و دارایی‌های دانشی برای خلق ثروت بهره بگیریم؛ از این‌رو، دانش‌بنیان با دانش‌محور تفاوت دارد.

رویکرد مفهوم دانش‌بنیانی که در این یک دهه گذشته شکل گرفته، ناظر به محصول است، نه سازمان، نه سبک مدیریت و رهبری آن؛ بسیاری از شرکت‌های خدماتی هستند که دانش‌بنیان نیستند.

اکنون در حوزه خدمات امکان ارزیابی دانش‌بنیان‌ها را نداریم و هنوز سازوکار و ساختار ارزیابی برای دانش‌بنیان شدن شرکت‌های خدماتی وجود ندارد؛ در حال حاضر تولید و محصول مد نظر است؛ مفهوم دانش‌بنیان برای محصول اطلاق درستی است ولی به نظر من برای ارزیابی شرکت‌ها اصلاحاتی نیاز است چون بین دانش‌بنیان بودن و دانش‌محور بودن تفاوت

کشور ما وقتی چنین ذخایر و سرمایه‌های خدادادی را در چه در حوزه نفت و گاز و چه در حوزه معدن دارد باید بتواند از این سرمایه با یک ارزش‌افزوده چندین برابری بهره ببرد، از این‌رو لازم است مجهز به دانش فنی و تکنولوژی باشیم تا با کمک دانش بتوانیم از این منابع خدادادی ارزش‌افزوده چند برابری خلق کنیم.

اگر اکنون این سطح ارزش‌افزوده پایین است، نشان از خام‌فروشی یا نیمه‌خام‌فروشی دارد و اینکه سطح بلوغ فناوری در کشور ما به حد قابل قبولی نرسیده است که بتوانیم از این منابع به خوبی بهره ببریم.

«
با وجود اینکه نزدیک به هفت هزار شرکت دانش‌بنیان در کشور داریم اما سهم این شرکت‌ها در GDP کشور قریب به یک درصد است، البته شاید یکی از دلایل این باشد که شرکت‌ها عموماً نوپا هستند.»

«
شرکت‌های بزرگ ما، شرکت‌هایی که سهم بازار قابل توجهی را در اختیار دارند و سهم تولید ناخالص آنها بالا است، هنوز رویکرد دانشی را در خودشان به وجود نیاورده‌اند.

می‌توان امیدوار بود که قطعاً طی یک دهه آینده روند رو به رشدی خواهیم داشت به طوری که این شرکت‌ها سهم قابل توجهی از اقتصاد کشور را به خودشان اختصاص می‌دهند. در عین حال نیاز است شرکت‌هایی که اکنون هم در عرصه رقابت در بازار سهم بازار خوبی دارند، خودشان را به حوزه



ماهوی بسیار زیادی وجود دارد. شرکت‌هایی داریم که بسیار هم سنتی اداره می‌شوند ولی محصولی را تولید کرده‌اند که به آن دانش‌بنیان می‌گویند؛ به نظر من شرکت دانش‌بنیان اصطلاح ناصحیحی است و فکر می‌کنم باید تفکر و سبک مدیریت را «دانش‌محور» کرد تا بتوانیم با استفاده از ظرفیت و دارایی دانشی از آنها خلق ثروت کنیم.

تفاوت شرکت‌های دانش‌محور با شرکت‌های سنتی در ارزش سهام‌شان است. ما متأسفانه هنوز با دانش‌محور شدن فاصله زیادی داریم و سازمان‌های ما هنوز رویکرد دانش‌محوری‌شان خیلی پورنگ نشده است.

قطعاً زمانی که رویکرد دانش‌محوری در کشور پورنگ شود تأثیر زیادی در بلوغ فناوری در همه بخش‌ها خصوصاً حوزه نفت دارد؛ اصلاً چرا شرکت‌های نوپا و استارت‌آپ‌ها با وجود داشتن ایده و دانش فنی ارزیابی شده نمی‌توانند موفق شوند و با شکست مواجه می‌شوند؟ چون نگاه دانش‌محوری ندارند و تنها دید تکنیکال روی محصول خود دارند.

نروم تغییر در رفتارهای حاکمیتی و حکمرانی

◆ پیشنهاد شما برای برون‌رفت از این شرایط چیست؟

واقعیت این است اگر می‌خواهیم کشورمان را نجات دهیم و در حوزه اقتصادی، تکنولوژی، دانش فنی، تجارت بین‌الملل و... حرفی برای گفتن داشته باشیم، لازم است که رفتارهای حاکمیت و حکمرانی‌مان را عوض کنیم. در راستای تغییر رفتار حکمرانی واقعاً شرکت‌هایی که سرمایه‌های دانشی قابل توجهی دارند، در صف اول باید قرار بگیرند، حتی شرکت‌های نوپا. یا اینکه باید بین شرکت‌های نوپا و شرکت‌های سنتی قدیمی امتزاجی اتفاق بیافتد.

اکنون افتراقی که وجود دارد این است که شرکت‌های قدیمی و سنتی راه خودشان را می‌روند و بازار خودشان را دارند از سوی دیگر شرکت‌های کوچک و نوپا نیز نتوانسته‌اند بازار را به دلیل کوچک بودن یا عدم تسلط به قواعد بازی تصاحب کنند؛ هر چند که نگاهشان دانشی و بر اساس تکنولوژی بوده است.

ما باید به شرکت‌های دانش‌بنیان نوپا کمک کنیم تا در صف اول جبهه اقتصادی قرار بگیرند، یا باید شرکت‌های قدیمی را دچار تحولات نوآوری کنیم و بسترهای نوآوری، تغییر و توسعه‌شان را فراهم آوریم؛ همچنین می‌توانیم این دو را به مشارکت برسانیم تا یک امتزاجی بین اینها اتفاق بیفتد. نتیجه این می‌شود که جویندوچرها و کنسرسیوم‌هایی بین شرکت‌های نوپا و شرکت‌های بزرگ ایجاد می‌شود که می‌توانند منشأ تحول شوند. آن وقت دیگر می‌توان شاهد این بود که شرکت‌های صاحب دانش و فناوری، دانش‌بنیان، نوآور و فناور در تولید ناخالص داخلی کشور سهم داشته باشند.

نقش دانش‌بنیان‌ها در این عرصه قطعاً بارز است. ما اصلاً اتفاقی که تاکنون رخ داده را نقد نمی‌کنیم، بلکه معتقدیم این کار به

عنوان یک پله اولیه بوده و باید پله‌های متعدد دیگری را سپری کنیم تا اقتصادمان، اقتصاد دانش‌بنیان شود.

◆ بخش حاکمیتی چگونه می‌تواند به این جریان کمک کند؟

یکی از راهکارها این است که اولویت ترجیحی بخشنامه‌های برای شرکت‌های دانش‌بنیان گذاشته شود؛ یعنی اگر شرکت دانش‌بنیانی در مناقصه‌ای شرکت کرد و ضریب امتیاز فنی داشت؛ حتی اگر قیمت آن محصول دوم یا سوم شد با این ضریب ترجیحی بتواند برنده مناقصه شود. این یک فرصت است. اکنون ساز و کار قانونی این‌چنینی برای شرکت‌ها وجود ندارد. قبلاً در قوانین ضریب ترجیحی (فکر می‌کنم حدود ۱۰ تا ۱۵ درصد) برای تولیدات ساخت داخل وجود داشت، حالا ما در حال حرکت به جلو هستیم و می‌گوئیم تولیدات داخل دانش‌بنیان هم دارای ضریب ترجیحی در مناقصات و خریدها شوند.

◆ تصور کنیم این اتفاق‌ها رخ دهد و عملیاتی شود. در چنین شرایطی چه زمانی صنعت نفت به بلوغ تکنولوژی می‌رسد؟

من فکر می‌کنم این مسیر بلوغ در حال طی شدن است ولی با تصمیمات مدیریتی می‌توان سرعتش را تندتر یا کندتر کرد. شاید در یک دهه آینده سهم دانش‌بنیان‌ها به یک سهم بالای ۵۰ درصد از شرکت‌های تأمین‌کننده، سازنده و خدمات‌دهنده مجموعه وزارت نفت برسد ولی می‌توان با یکسری سیاست‌ها این کار را شتاب بخشید. شرکت‌های دانش‌بنیان می‌توانند نقش رهبری را در حوزه نفت و گاز به عهده بگیرند.

لازم است که فرصت توسعه محصولات و فرصت بومی‌سازی دانش فنی را اول در اختیار شرکت‌های دانش‌بنیان قرار دهند.

◆ به‌عنوان سوال آخر فکر می‌کنید بهتر است کار کردن روی مزیت‌های نسبی را در پیش بگیریم یا خودمان در عرصه‌های مختلف تولید کننده باشیم؟

باید روی مزیت‌های نسبی در کشور سرمایه‌گذاری شود تا رشد کنیم و در یک مقیاس اقتصادی و در سطح بازار جهانی قابل ارزیابی باشیم. اگر بخواهیم خودمان خودکار یا لیوان یا هر چیزی به چند برابر قیمت جهانی تولید کنیم این هنر، توانایی و خودکفایی نیست. ما اگر توانستیم قیمت تمام شده محصول را به حدی برسانیم که در بازارهای جهانی هم فروخته شد، آنجاست که هنر به خرج داده‌ایم.

در کشورهای بزرگ صنعتی دنیا تعداد رشته‌های صنعتی که در آن کشور برجسته است و حرفی برای گفتن دارند، تعداد اندک شمار تک رقمی است اما در کشور ما ده‌ها و بلکه بالای صد رشته صنعتی وجود دارد. اما اگر تعداد رشته‌ها را محدود کنیم و عمق آن را توسعه دهیم، آن وقت می‌توانیم در یک مقیاس جهانی حرف برای گفتن داشته باشیم.



حمایت ه ۱۶ میلیاردی از طرح "ایران LNG"

صندوق بازنشستگی صنعت نفت با هدف شتاب بخشی به ساخت ردیف نخست طرح ایران ال ان جی، ۱۶۰۰ میلیارد تومان سرمایه به شرکت مایع سازی گاز ایران اختصاص داد.

به گزارش استصنا؛ بیست و هفتمین نشست شورای عالی پروژه های گروه اقتصادی صندوق های بازنشستگی صنعت نفت در آخرین روزهای شهریور ماه سال جاری با حضور عبدالحسین بیات، رئیس هیئت رئیسه صندوق ها در محل شرکت سرمایه گذاری اهداف برگزار شد.

رقابت دولت با بخش خصوصی؛ ممنوع

رئیس هیئت رئیسه صندوق ها در خلال گزارش های مدیران این پروژه گفت: حفظ و تقویت فضای رقابتی در میان شرکت های گروه ضروری است، اما این موضوع منوط به رعایت دو اصل کیفیت و زمان در انجام کار است.

وی رقابت بخش دولتی با بخش خصوصی را مغایر با مفاهیم اقتصاد مردمی دانست و افزود: بخش دولتی نباید با بخش خصوصی رقابت کند، بلکه بهتر است برای حضور مؤثر بخش خصوصی، زمینه سازی کند و دولت نیز باید به مباحث ابزارهای حکمرانی و نظارتی و اخذ درآمد از محل مالیات بپردازد.

بیات تصریح کرد: یکی از سیاست های مؤثر دولت سیزدهم، تعیین تکلیف پروژه های نیمه تمام و راکد است، زیرا این طرح ها منابع را بدون تولید ارزش افزوده معطل نگه می دارند.

هیچ کدام از طرح های صندوق واگذار نخواهد شد

رئیس هیئت رئیسه صندوق ها همچنین تاکید کرد: هیچ کدام از طرح های

در حال اجرای صندوق ها واگذار نخواهد شد، زیرا هرگونه واگذاری پیش از تکمیل طرح از منظر اصول بنگاه اقتصادی صرفه ندارد، از این رو همه طرح ها با همه نیرو و طبق برنامه ای که در یک سال گذشته برای آن ها تدوین شده است پیش خواهند رفت و به چرخه اقتصادی گروه باری خواهند رساند.

وی گفت: در بنگاه اقتصادی پویا، طرح ها به موقع به سرانجام می رسند و منابع حاصل از آن، دوباره برای طرح های تازه و نو به کار گرفته می شود بنابراین سود حاصل از هر طرحی، پشتوانه طرح بعدی است.

رئیس هیئت رئیسه صندوق ها اظهار کرد: ظرفیت های شرکت های گروه در نظام اقتصادی پویا، در کنار هم قرار گرفته است تا گردش اقتصادی درون گروهی انجام شود، به این ترتیب سود حاصل از طرح ها در داخل گروه حفظ می شود.

بر اساس این گزارش، در همین چارچوب وضع پیشرفت شرکت مایع سازی گاز ایران نیز ارزیابی و تصریح شد راهبرد تکمیل این طرح ملی تعیین شده است؛ از این رو در مرحله اول یک ردیف (ترن) از بخش شیرین سازی و مایع سازی به ظرفیت ۵.۴ MTPA تکمیل خواهد شد، به همین سبب بخش های مشترک نیز به تناسب راه اندازی یک ردیف ساخته خواهند شد. مخازن، اسکله، بخش های یوتیلیتی نیز به طور کامل ساخته می شوند.

۸۱۰ مگاوات برق تولیدی واحدهای یک تا پنج نیروگاه برق این شرکت است که بخشی از برق تولیدی آن، برای ردیف یک طرح مایع سازی و بقیه آن به پتروپالایش کنگان و شرکت مجتمع گاز پارس جنوبی تخصیص داده خواهد شد. ۱۶۰۰ میلیارد تومان به منظور افزایش سرمایه شرکت، برای تکمیل این طرح تخصیص داده شد.

در این نشست همچنین اعلام شد «طرح پتروشیمی آرای مهستان» دارای دو واحد برای تولید پلی پروپیلن (PDH) با ظرفیت تولید سالانه ۴۵۰ هزار تن پروپیلن، و «طرح تولید پلی پروپیلن (PP)» با ظرفیت تولید سالانه ۴۵۰ هزار تن است.

طرح «الفین توسعه پتروشیمی کنگان» با ظرفیت تولید سالانه یک میلیون تن اتیلن، «طرح تولید پلی اتیلن سنگین (HDPE) فروش مهستان» با ظرفیت تولید سالانه ۳۰۰ هزار تن و طرح «تولید پلی اتیلن سنگین (HDPE) / پلی اتیلن سبک خطی (LLDPE) نگین مهستان» با ظرفیت تولید سالانه ۳۰۰ هزار تن، واحد تولید پلی اتیلن پتروپالایش کنگان با ظرفیت تولید سالانه ۳۰۰ هزار تن و واحد یوتیلیتی پتروپالایش کنگان ارزیابی شدند.

چالش صادراتی تنها تولیدکننده «فوم گلس» خاورمیانه



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۷۸

مصاحبه
اعضا

◆ در حوزه صادرات هم موفقیتی داشته‌اید؟

مشکلی که در بحث صادرات برای ما وجود دارد، در مورد متریل عایقی، بحث وزن است چون متریل سبکی است یعنی دانسیته آن حدود ۱۰۰ کیلوگرم بر مترمکعب است که سبب می‌شود این ماده حجیم شود و صادرات آن با دشواری‌هایی همراه شود. بنابراین می‌شود در بحث صادرات یکسری راهکارهایی برای حداقل کشورهای همسایه مانند عراق که در حال حاضر در حال بازسازی است و به عایق نیاز دارد، ارائه کرد. به هر حال توقع این است که یکسری راهکارهایی در نظر گرفته شود. به عنوان مثال، محموله که در مرز بارگیری می‌شود، حتماً باید جابه‌جا شود. این امر سبب می‌شود به متریل آسیب برسد و هم اینکه از لحاظ قیمتی، شاید مثلاً کشورهای دیگر مانند ترکیه که به عراق نزدیکتر است، بتوانند نسبت به ما بهتر باشند. ولی ما اتفاقاً در حال حاضر به اروپا از جمله آلمان صادرات داریم و به ایتالیا نیز صادرات داشته‌ایم و این همکاری با ایتالیا به صورت مداوم ادامه دارد و البته این کار از طریق واسطه و شخص در حال انجام است.

با توجه به افزایش قیمت ارز در کشور، شرایط صادرات باید به گونه‌ای برای تولیدکنندگان کشور تسهیل شود که با کمترین بروکراسی بتوانند صادرات محصولات خود به کشورهای همسایه و اروپا را انجام دهند. شرکت جهان عایق پارس از جمله شرکت‌های دانش‌بنیانی است که با تولیدات خود توانسته به اروپا نیز صادرات داشته باشد. در این راستا با مهندس اوحدی‌زاده، مدیر فنی این شرکت گفت و گویی پیرامون این موضوع داشتیم.

◆ حوزه فعالیت شرکت شما چیست؟

شرکت جهان عایق پارس از سال ۱۳۸۵ کار خود را با تولید متریل مینرال وول که به نام «پشم سنگ راکفیل» معروف است، آغاز کرد و در حال حاضر هشت محصول استراتژیک که در همه پروژه‌های عمدتاً نفت گاز و پتروشیمی و نیروگاهی استفاده می‌شوند، تولید می‌کند و تقریباً با همه شرکت‌های پتروشیمی همکاری می‌کنیم زیرا عایق‌ها در همه جا مورد استفاده قرار می‌گیرند. به صورت دقیق‌تر می‌توان گفت در هر جایی که نیاز باشد از لحاظ فرآیندی سطح دما کنترل شود و یا اینکه از لحاظ هدررفت، انرژی تحت کنترل قرار بگیرد، از عایق‌ها استفاده می‌شود.

◆ محصولات شما چه وجه تمایزی نسبت به محصولات سایر شرکت‌های این حوزه دارد؟

بخش عمده‌ای از همکاران ما تک‌محصول هستند. به عنوان مثال در حوزه عایق گرم تنها «مینرال وول» را تولید می‌کنند یا در عایق سرد تنها «پلی اورتان» تولید می‌کنند ولی شرکت ما یک شرکت دانش‌بنیان است و در تولید محصولی به نام «فوم گلس» تنها تولیدکننده این محصول در خاورمیانه است. به هر حال می‌توانیم بگوییم که تلاش کردیم در حوزه کاری‌مان به صنعت کمک کنیم.

یک تولیدکننده قدیمی صنعت نفت اظهار کرد؛

دردسرهای تغییرات پی‌درپی مدیران دولتی



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۷۹

مصاحبه
اعضا

اقدام کرد، مثلاً یک کارخانه در زمینه شیرهای کنترلی با ابزار کنترل داخلی که در کشور برای اولین بار تولید شد یا شرکتی در زمینه تولید ماشین‌های جوشکاری که برای اولین بار نه تنها در ایران بلکه در جهان آغاز به کار کرد و اولین شرکتی است که با دستگاه‌های تولید جوش در آن واحد ۴ نفر می‌توانند جوشکاری کنند؛ در صورتیکه در تمام دستگاه‌های جوشکاری فقط یک نفر می‌تواند کار کند.

علاوه بر آن کارخانجات دیگری در زمینه صنایع مهندسی کاتالیست‌های پالایشگاهی، پوشش لوله‌های خطوط نفت و گاز، طراحی و مهندسی خطوط لوله، سیستم‌های کنترلی و همین‌طور در زمینه تولید مواد شیمیایی که در این زمینه جزو پنج کشور منحصر به فرد هستیم و گروه آیس کو ایران به عنوان یکی از قدیمی‌ترین شرکت‌های بخش خصوصی در حوزه صنعت نفت توانسته به فعالیت خود ادامه دهد.

◆ در زمینه صادرات هم فعالیتی دارید؟

در حوزه صادرات تنها موتور جوش را صادر می‌کنیم که بیشتر در منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا صادر می‌شود.

◆ درباره مشکلات و موانعی که پیش‌روی شماست هم توضیح می‌دهید؟

مشکل صنعت که به تأسی نارسایی‌های جهانی و ملی شامل حال ما شده بحث تحریم، محدودیت منابع مالی، تزیق منابع مالی و عدم پرداخت به موقع کارفرما به شرکت‌های پیمانکار و به شرکت‌های سازنده است. در واقع ما هم مانند سایرین با معضلاتی که آنها دارند مواجهیم که بخشی از این موارد نیز به دلیل قرار داشتن در شرایط تحریمی ایجاد می‌شود و بخشی نیز به مواردی مانند تغییرات مداوم مدیران دولتی مربوط می‌شود چرا که وقتی مدیران مرتب تغییر می‌کنند سیاست‌ها هم با آنها تغییر می‌کند و این تغییرات اولین ضربه‌ای که می‌زند به بنیاد بخش خصوصی است و این بخش را دچار چالش می‌کند یکی از مسائل جدی است که باید به صورت فوری به آن پرداخت.

شرکت‌های نوپا در صنعت نفت با مشکلات متعددی مواجهند و ممکن است در موارد مختلف تصور بر آن باشد که با گذشت مدتی از عمر این شرکت‌ها دامنه مشکلات آنها نیز محدود می‌شود اما شرکت‌های قدیمی صنعت نفت هم ظاهراً در این سال‌ها با چالش‌های متعددی دست و پنجه نرم می‌کنند. رضا پدیدار، عضو هیئت مؤسس انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت و مدیرعامل گروه آیسکوی ایران است که شرکت محل فعالیت او حدود شش دهه سابقه فعالیت دارد.

◆ کمی درباره فعالیت‌های شرکت توضیح می‌دهید؟

“آیسکو” یکی از شرکت‌های قدیمی مهندسی صنعت نفت ایران است که در دهه ۱۳۴۰ تأسیس شده و بیش از ۶۰ سال سابقه فعالیت دارد. ما از شرکت‌هایی هستیم که در اجرای طرح‌های توسعه صنعت نفت و گاز کار خود را روی ابزار دقیق اینسترومنتیشن شروع کرده و از سال‌های پیش از انقلاب کار برای پالایشگاه‌های صنعت نفت را شروع کردیم.

◆ در آن زمان شرکت توسط نیروهای داخلی تأسیس شد؟

بله. صد در صد این شرکت داخلی بود و فعالیت‌های تخصصی خود را در سال‌های پس از انقلاب توسعه داد و نسبت به تأسیس هفت کارخانه برای تولید تجهیزات صنعت نفت

صادرات محصولات ایرانی به انگلستان / در دسر کم‌کاری پتروشیمی‌ها در عرضه مواد اولیه



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

افزایش بی‌رویه قیمت‌ها، مشکل تولیدکنندگان

مجبوریم از یک کشور ثالث این مواد را وارد کنیم. محصولی که در کشور تولید می‌شود را به ما ارائه نمی‌دهند و ما می‌رویم از خارج کشور آن محصول را خریداری می‌کنیم و به کشور می‌آوریم. طبیعتاً این کار باعث می‌شود قیمت محصولات ما صد در صد افزایش یابد. این مورد فقط یک مورد از مشکلات ما در حوزه تولید بود!

♦ آیا به دلیل تامین مواد اولیه در حوزه سرمایه در گردش نیز مشکلاتی دارید؟

در حدود ۵۰ سال فعالیت، تاکنون هیچ وقت تسهیلاتی از بانک‌ها دریافت نکرده بودیم ولی امسال اولین سالی است که حس می‌کنیم اگر تسهیلاتی دریافت نشود، حتماً در تولید با مشکل مواجه خواهیم بود. این نشان می‌دهد که بسیاری از سرمایه‌های در گردش شرکت‌ها دست کارفرمایان است و شرکت‌ها نمی‌توانند این سرمایه در گردش را از کارفرمایان دریافت کنند.

♦ انتظار دارید چه حمایت‌هایی از شما که تولیدکننده هستید، انجام شود؟

پاسخ به سوال شما سخت است ولی به طور کلی، اگر تولیدکننده، تأمین‌کننده، کارفرمایان و سرمایه‌گذاران همه با هم یک دیدگاه داشته باشند بسیاری از این مسائل حل می‌شود. اگر فقط به این فکر باشیم که هر کسی فقط مشکل خودش را حل کند، قاعدتاً این موانع و مشکلات از سر راه هیچ‌کس برداشته نخواهد شد. حمایت خاصی نیاز نیست و تغییر نگاه‌ها و دیدگاه‌ها می‌تواند به کشور ما کمک کند.

کشور ما از جمله کشورهایی در دنیا است که از نعمت نفت برخوردار است. با توجه به اینکه ایران به چنین منابع غنی دسترسی دارد، تولیدکنندگان کشور نباید در تامین مواد اولیه برای تولید محصولات خود دچار مشکل باشند. شرکت گیلان میکا از جمله تولیدکنندگان قدیمی کشور با قدمت حدود ۵۰ سال است که با تولید محصولات متنوعی مانند پوشش‌های ضد حریق به صنعت نفت و گاز کشور کمک می‌کند. اما این شرکت برای تامین مواد اولیه خود مجبور به خرید ماده اولیه از کشوری خارجی است. در این رابطه با علیرضا حسن پور مطلق، مدیرعامل این شرکت گفت و گو کردیم و چالش‌های آنها به عنوان یک تولیدکننده معتبر را جویا شدیم.

♦ دستاوردهای شرکت شما به ویژه از نظر بومی سازی چیست؟

شرکت گیلان میکا به عنوان اولین و تنها تولیدکننده پوشش‌های ضد حریق صنعتی در کشور حدود ۱۹ سال مشغول به فعالیت است. این شرکت که قبل از انقلاب و در سال ۱۳۴۹ متولد شده، از آن زمان تاکنون، محصولات متعددی را برای اولین بار در کشور تولید کرده و همواره در صنعت نفت و گاز حضور داشته است. ما قبل از انقلاب گل حفاری برای صنایع نفت تولید داشتیم. امروز هم با پوشش‌های ضد حریق در صنعت نفت و گاز فعالیت خود را ادامه می‌دهیم. تمام استانداردهای بین‌المللی هم از خارج کشور دریافت شده و در حال صادرات به برخی از کشورهای از جمله انگلستان هستیم.

♦ از نظر شما، تولیدکنندگان و تأمین‌کنندگان داخلی در حال حاضر با چه مشکلات و موانعی رو به رو هستند؟

مشکلات حوزه تولید شامل دو بخش می‌شود. تولید و عرضه در بخش تولید، همیشه مشکلات و فراز و نشیب‌های متعدد وجود داشته است. سیاست‌های داخلی کشور هم بر تولید و صنعت تأثیر مستقیم می‌گذارد. افزایش بی‌رویه قیمت مواد اولیه در کشور، تولیدکننده را همیشه در روز ننگه می‌دارد و اجازه برنامه‌ریزی برای آینده به او نمی‌دهد. به صورت جزئی‌تر، ما به برخی از تولیدات پتروشیمی‌ها وابسته هستیم و چند سال از آن‌ها استفاده می‌کردیم اما در حال حاضر برخی از این مواد در کشور عرضه نمی‌شود. به همین جهت

حمایت از تولیدکنندگان با پرداخت به موقع



◆ به عنوان تولیدکننده، موانع و مشکلات تولید را چه می‌دانید؟

بخشی از مشکلاتی که در داخل کشور ما وجود دارد، مربوط به مشکلات کاری است. به عنوان مثال، کارخانه ما در منطقه پرند واقع شده است و از لحاظ نیروهای بومی که مورد نیاز ما است، اندکی به مشکل برخوردیم و چون با تهران بعد مسافت هم داریم، کمی مشکل داریم.

در حقیقت، مشکل ما مربوط به تامین سرمایه در گردش است چراکه پرداخت‌هایی که باید انجام شود، با تاخیر همراه است. ما باید یک ماده اولیه را به صورت نقدی خریداری کنیم و پس از آن اقدام به ساخت محصول کنیم و تحویل مشتری دهیم و پس از آن پول را از مشتری دریافت کنیم. با توجه به حجم بالای معاملاتی که ما داریم، این امر برای ما اندکی مشکل ساز شده است.

◆ کارفرمایان از تولیدکنندگان حمایت کنند

◆ انتظار شما از شرکت‌های کارفرما در حوزه پتروشیمی و صنعت نفت چیست؟

با توجه به تعاملاتی که با فعالان صنایع نفت، گاز و پتروشیمی داریم، توقع ما آن است که معاملاتی که با این صنایع انجام می‌دهیم، با پرداختی‌های دقیق انجام شود و این صنایع در اسرع وقت بدهی‌های خود را پرداخت کنند و از ما که تولید کننده هستیم، بیشتر حمایت کنند.

◆ آیا میزان اعتمادی که به شرکت‌های دانش‌بنیان داخلی می‌شود را در سطح مناسبی می‌دانید؟

شکر خدا شرایط تاکنون برای ما مطلوب بوده و ارتباطات ما با دانشگاه‌ها و در سطح دانشگاهی خیلی خوب بوده است. همچنین تجربه همکاری با دانش‌بنیان‌ها هم برای ما مناسب و خوب بوده است.

با توجه به موانع موجود در تولید، ارتباط کارفرمایان با تولیدکنندگان باید به نحوی باشد که تولیدکنندگان برای تولید و خودکفایی بیشتر دلگرم باشند. شرکت نیکان تک ایرانیان از تولیدکنندگان داخلی است که برای شرکت‌های پتروشیمی و صنایع، پیچ و مهره‌های صنعتی تولید می‌کند. در این رابطه با مهندس شالی مدیرعامل این شرکت گفتگویی داشتیم.

◆ کمی درباره فعالیت‌هایتان توضیح می‌دهید؟

شرکت نیکان تک ایرانیان تولیدکننده فستورها است که در حقیقت شامل پیچ و مهره و همچنین‌های ساپورت که در واحدهای صنعتی و بیشتر در صنایع نفت گاز پتروشیمی و صنایع مهم مورد استفاده قرار می‌گیرد، فعالیت می‌کند.

◆ شرکت شما چه دستاوردهایی در حوزه بومی‌سازی و تعمیق ساخت داخل داشته است؟

با توجه به اینکه پیچ و مهره یکی از ارکان سازه‌های فلزی است، ما در این مورد خودکفا شده‌ایم و محصولاتی ساخته‌ایم که به عنوان یک شرکت دانش‌بنیان محسوب می‌شویم. ما محصولاتی تولید کرده‌ایم که موجب شده به خارج از کشور نیازی نداشته باشیم.

حضور مدیر کل نظام تامین و تجاری سازی فناوری وزارت نفت در انجمن استصنا



جلسه هم اندیشی اعضای هیات مدیره انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران و غلامرضا خوانساری، مدیر کل نظام تامین و تجاری سازی فناوری وزارت نفت در تاریخ ۳۱ مرداد ماه سال جاری در دبیرخانه انجمن برگزار شده و در این جلسه که با حضور تنی چند از اعضای هیات مدیره انجمن برگزار شده بود حول محورهایی چون ساخت داخل، گواهی کیفیت و ساخت بار اول بحث و بررسی‌هایی انجام شد.



هم‌اندیشی روسای کمیته‌های تخصصی

جلسه هم‌اندیشی روسای کمیته‌های تخصصی با حضور رئیس هیات مدیره انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران روز دوشنبه، ۱۳ تیرماه سال جاری برگزار شد.

در این جلسه که در دبیرخانه انجمن برگزار شد، موضوعات تخصصی کمیته‌ها با حضور رئیس هیات مدیره انجمن و روسای سایر کمیته‌ها مورد بحث و بررسی قرار گرفت.



معاون وزیر نفت ونزوئلا در استصنا

نشست ریاست هیات مدیره انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران و همراهان با معاون وزیر نفت ونزوئلا و هیات همراه در تاریخ ۱۲ مهر ماه در دبیرخانه استصنا برگزار شد. در این نشست پیرامون نحوه همکاری جهت تامین تجهیزات مورد نیاز تیم ونزوئلایی توسط اعضا استصنا به بحث و تبادل نظر پرداخته شد و در ادامه مذاکراتی در خصوص امضای توافق‌نامه صورت گرفت.

انتخاب اعضای هیات موسس شرکت مهندسی و تامین تجهیزات استصنا

در این نشست برنامه جلسات با توجه به مهلت تعیین شده مشخص شد و همچنین هیات رئیسه هیات موسس به ترتیب آقایان سجاد ولدی به عنوان رئیس، رضا خیری نایب رئیس و احمد طهماسبی دبیر انتخاب شدند. در این نشست مقرر شد که دو کمیته جهت بررسی چارچوب‌های قانونی، ثبتی و تدوین مدل کسب و کار این شرکت فعال شوند.



اولین جلسه هیات موسس شرکت مهندسی و تامین تجهیزات استصنا با حضور رئیس هیات مدیره انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران صبح یکشنبه دوم آبان ماه سال جاری در اتاق بازرگانی تهران برگزار شد.



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۸۲



اخبار
داخلی
انجمن

نشریه تخصصی صنعت متانول کشور شروع به فعالیت کرد



بنا بر این گزارش اولین شماره نشریه متانول ایران، با هدف شفافیت اطلاعات صنعت متانول ایران، اعلام قیمت‌های فروش متانول ایران به صورت هفتگی و ماهیانه، همگرایی و اشتراک اطلاعات در حوزه‌های فنی، تولیدی و صادراتی در میان شرکت‌های متانولی در ایران به عنوان یکی از دستاوردهای بسیار مهم سمینار متانول ایران به شمار می‌رود که قرار است به صورت ماهیانه انتشار یابد.

همچنین در این سمینار دکتر متین دیداری، مدیرعامل شرکت پتروشیمی زاگرس با اشاره به اینکه با افزایش نرخ جدید یوتیلیتی‌ها و همچنین خوراک گاز، تولید متانول در ایران دیگر دارای صرفه اقتصادی قابل توجهی نیست اظهار کرد: با توجه به شرایط فعلی ورود جدی هیئت دولت و شخص رئیس جمهور به موضوع یوتیلیتی‌ها و نرخ گاز ضروری به نظر می‌رسد.

در حاشیه برگزاری همایش متانول به میزبانی شرکت پتروشیمی زاگرس، از طرح نشریه تخصصی صنعت متانول توسط دکتر حسینی، مدیرعامل وقت هلدینگ غدیر رونمایی شد.

به گزارش استصنا به نقل از روابط عمومی شرکت پتروشیمی زاگرس، اولین شماره نشریه متانول ایران با حضور جمعی از مدیران عامل هلدینگ‌ها و مدیران عامل شرکت‌های متانول کشور در حاشیه چهارمین سمینار متانول ایران رونمایی شد.

انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

۸۳

NEWS

اخبار
داخلی
انجمن



برگزاری دو نشست هم‌اندیشی شورای دانش بنیان

نخستین نشست هم‌اندیشی و هم‌افزایی شرکت‌های دانش‌بنیان انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران روز ۱۴ شهریور ماه سال جاری در اتاق بازرگانی تهران برگزار شد و دومین نشست هم‌اندیشی شورای دانش‌بنیان هم عصر روز دوشنبه، ۲۵ مهر ماه با حضور اعضای این شورا در دبیرخانه انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران برگزار شد.



جلسه هیات رئیسه کمیته شیرآلات با معاون بازرگانی SPGC

همزمان با حضور معاون بازرگانی SPGC و مدیران همراه در دبیرخانه انجمن، جلسه هیات رئیسه کمیته شیرآلات استصنا با حضور احسان ثقفی- ریاست هیات مدیره انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران روز یکشنبه ۲۴ مهر ماه در دبیرخانه انجمن برگزار شد.

به همت انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران؛

امکان اخذ مشاوره‌های حقوقی رایگان از موسسه حقوقی دیده بان افق عدالت

نسبت به تعرفه‌های مصوب موسسه با ارائه معرفی‌نامه کتبی از انجمن

۷- حضور و پاسخگویی مشاور حقوقی در کانال واتساپی مشاوران حقوقی استصنا و پاسخگویی به سوالات اعضای انجمن

۸- ارائه مستمر مطالب مفید و کاربردی حقوقی، متناسب با فعالیت انجمن (خبرنامه حقوقی)

۹- مشارکت در امر برگزاری همایش‌ها، سمینارها و دوره‌های آموزشی با موضوعات حقوقی

۱۰- حضور در غرفه استصنا در نمایشگاه‌های تهران و پاسخگویی به سوالات حقوقی اعضا

۱۱- حضور در مجامع انجمن حسب درخواست و نیاز استصنا

۱۲- اظهار نظر موسسه در خصوص پیش‌نویس لوایح و نامه‌های ارائه شده به انجمن از سوی مراجع قانونی

شرکت‌های عضو انجمن می‌توانند جهت استفاده از خدمات مشاوره رایگان حقوقی درخواست خود را کتبا به دبیرخانه ارسال کنند تا براساس اولویت دریافت درخواست‌ها برنامه‌ریزی و جهت حضور دعوت شوند.

مذاکراتی برای پیروامضای تفاهم‌نامه فی‌مابین انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران و موسسه حقوقی دیده بان افق عدالت و جلسه‌ای در شهریور ماه امسال با حضور دبیر انجمن و ریاست کمیسیون حقوقی و کسب و کار و مدیران موسسه یاد شده در دبیرخانه استصنا، برگزار شد.

در این جلسه بمنظور بهره‌گیری هر چه بهتر اعضای محترم انجمن از خدمات موسسه حقوقی مقرر شد تا اقدامات ذیل صورت پذیرد:

۱- مشاوره حقوقی هفتگی با حضور ۲ ساعت در هفته مشاور در دبیرخانه انجمن جهت پاسخگویی و مشاوره رایگان به اعضا

۲- حضور مشاور حقوقی در جلسات هیات مدیره حسب نیاز انجمن

۳- حضور مشاور حقوقی در جلسات کمیسیون حقوقی استصنا

۴- حضور مشاور حقوقی در جلسات هیات داور در صورت لزوم

۵- همراهی مشاور حقوقی در جلسات برون سازمانی انجمن حسب مورد و درخواست انجمن

۶- ارائه خدمات مشاوره به اعضا با لحاظ ۱۰ درصد تخفیف



انجمن سازندگان
تجهیزات
صنعت نفت ایران
S.I.P.I.E.M

راهکار پتروشیمی برای بهره‌گیری از دانش‌بنیان‌ها

یدکی مورد نیاز صنایع پتروشیمی، شناسایی توانمندی‌های ساخت داخل و دانش‌بنیان و به‌هم‌رسانی عرضه و تقاضا در این حوزه، از جمله مهم‌ترین این اهداف به‌شمار می‌رود.

مسئول امور توسعه کسب‌وکارهای دانش‌بنیان و ساخت داخل شرکت ملی صنایع پتروشیمی ادامه داد: شناسایی توانمندی‌های فناورانه دانشگاه‌ها و مراکز تحقیقاتی، ارتقای قابلیت طراحی، تولید و افزایش توان ساخت داخل و ایمن‌سازی فعالیت‌های پژوهشی نیز از دیگر محورهای فعالیت این مرکز خواهد بود.

نادری با بیان اینکه تدابیر لازم برای دانش‌بنیان کردن صنعت پتروشیمی با بهره‌مندی حداکثری از توان شرکت‌های دانش‌بنیان و سازندگان داخلی اتخاذ شده است، گفت: اقدام‌های گسترده‌ای در این زمینه با هماهنگی شرکت ملی صنایع پتروشیمی و همکاری هلدینگ‌ها و فعالان صنعت ارزش‌آفرین پتروشیمی در قالب کارگروه دانش‌بنیان کردن صنعت پتروشیمی برنامه‌ریزی شده که به‌زودی شاهد ثمرات آن‌ها خواهیم بود.

«مرکز خودکفایی صنعت پتروشیمی» با هدف استفاده حداکثری از همه ظرفیت‌های علمی و پژوهشی کشور در مسیر توسعه صنعت پتروشیمی راه‌اندازی شد.

به گزارش استصنا به نقل از شرکت ملی صنایع پتروشیمی؛ مهیار نادری، مسئول امور توسعه کسب‌وکارهای دانش‌بنیان و ساخت داخل شرکت ملی صنایع پتروشیمی در این باره اظهار کرد: همسو با تحقق شعار سال و منویات مقام معظم رهبری (مدظله) مبنی بر دانش‌بنیان شدن صنایع بزرگ کشور، مرکز خودکفایی صنعت پتروشیمی با هدف ارتقای بهره‌مندی از توان شرکت‌های دانش‌بنیان و فناور، سازندگان داخلی و دانشگاه‌ها و مراکز تحقیقاتی، با تجمیع فعالیت‌های ساخت داخل تجهیزات و لوازم یدکی مورد نیاز صنعت، AVL صنعت پتروشیمی و توسعه کسب‌وکارهای دانش‌بنیان آغاز به فعالیت کرد.

وی با تأکید بر اهمیت تحقق برنامه‌های ساخت داخل و بار اول در صنعت پتروشیمی افزود: اهداف و فعالیت‌های مهمی برای این مرکز تبیین شده است که احصای تجهیزات و قطعات

۸۴



اخبار
داخلی
انجمن

لیست اعضای جدید انجمن سازندگان تجهیزات صنعت نفت ایران



ردیف	شرکت	نام مدیرعامل	وبسایت شرکت
۱	پترو اتصال کیهان	بیژن مدرسی نژاد	www.bijan-co.ir
۲	پیشگامان پیچ پارس	فاضل محمدی اندرود	www.pppars.com
۳	فنی و مهندسی پالند آب شیمی	پرویز گل مکان	www.palandshimi.com
۴	گاز آب شیر	امیر داورپناه	www.gazabshir@gmail.com
۵	تولید منابع تغذیه الکترونیک	هامون حساس صدیقی	www.psp.ir
۶	فنی و مهندسی پویش پژوهان صنعت	محمد حسین پیروزی	www.fpsgroup.co
۷	پادیاب تجهیز	هومن نسل سراجی	www.padyab.com
۸	لوله های دقیق آسیا کران	سعید ربیعی	www.acptube.com
۹	آرشیدا صنعت اسپادانا	امین دادخواه	www.arshidasanat.com
۱۰	پیشگامان نیرو حرکت فناوری	سید فرهاد صفوی سهی	www.hydrowhale.com
۱۱	جواهر قطعه شرق	علی نادر جواهریان	www.jgs-co.com
۱۲	مبین آب تجهیز راد	نسرتین حسینی	www.mobinab.com
۱۳	فناوری ارتباطات نوری دانیاال موج	صمد صمدیانی	www.danialmoj.com
۱۴	آداک صنعت پلیمر	فرید جعفری فشارکی	www.Adaksp.com
۱۵	باسط پژوه تهران	بیبا حاتم	www.basetp.com
۱۶	الیاف کائولن ارس	سید فتاح کبیری	www.alyafaras.com
۱۷	گروه آریا صنعت سلیم	ناصر سلیم	www.salimgroupco.com



استحصنا
S.I.P.I.E.M

روابط عمومی

استصنا؛
توانمند در توسعه پایدار صنعت نفت





Charisma Commercial Group (CCG)

گروه بازرگانی کاریزما

بازرگانی | صرافی | تامین انرژی

شریک تجاری شما در فعالیت های بازرگانی و خدمات ارزی

عضو رسمی اتاق بازرگانی و صنایع ایران و آلمان



کارگزار صندوق ضمانت صادرات



تهران، خیابان شهید بهشتی، بین بخارست و وزراء، پلاک ۲۸۳ ساختمان نگین آزادی



 cm.charisma.ir

۰۲۱- ۴۵۴۶۴۰۰۰

