



آهن فولاد جهان، یک نام با سه کارکرد

۷۰ درصد بازار

پروفیل‌های تقویتی در اختیار ماست

اشاره

پنجره ایرانیان: آنچه مجموعه‌های صنعتی را از یکدیگر متمایز می‌سازد، شالوده فکری، مسیر اجرایی و افق‌های توسعه‌ای هر واحد صنعتی است، آهن فولاد جهان، از پیشکسوتان سوله‌سازی کشور هم از این قاعده مستثنی نیست. شاید مهمترین ویژگی این مجموعه خانوادگی بودنش باشد. مجموعه‌ای که هنوز هم جو خانوادگی دور میز مدیرانش محسوس است. اینها البته برای جایی مثل کهن شهر تبریز عجیب نیست. در امتداد سفر به تبریز برای بازدید از نمایشگاه در و پنجره، میهمان خانواده هم‌تیمان در دفتر شرکت آهن فولاد جهان واقع در شهرک صنعتی شهید سلیمانی بودیم. اولین چیزی که از نمای بیرونی و طراحی داخلی این شرکت به بیننده القا می‌شود، این است که اینجا نظم و اصالت حرف اول را می‌زند. این شرکت در سه زمینه سازه‌های فولادی، پروفیل‌های تقویتی و یراق‌آلات کار می‌کند. این سفر، فرصتی داد تا در جریان پیشینه، برنامه‌های در دست اجرا و افق‌های توسعه‌ای شرکت قرار بگیریم و در باب آشنایی با شرکت آهن و فولاد جهان، دریچه‌ای نو برای مخاطبان نشریه در و پنجره ایرانیان باز کنیم.

۸۰

که اغلب تولیدکنندگان در و پنجره‌های دوجداره بودند، خطوط پروفیل‌های تقویتی خود را افزایش دهد.

این فرصت‌شناسی، نه تنها پای محصولات وارداتی به کشور را کوتاه کرد، بلکه باعث شد شرکت آهن و فولاد جهان، بازار پروفیل‌های تقویتی کشور را تصاحب کرده و تا سال‌ها یکه‌تاز تولید و صادرات پروفیل‌های تقویتی در کشور باشد.

شرکت آهن و فولاد جهان در این مدت ضمن حفظ اصالت کاری خود که طراحی و ساخت سازه‌های فلزی بود و به عبارتی از پیشکسوتان این عرصه محسوب می‌شد، با تقویت جایگاه خود در تولید پروفیل‌های تقویتی به عنوان پیشگام این عرصه، به بازارهای صادراتی و بین‌المللی نیز راه پیدا کرد.

قدمتی ۶۰ ساله در ساخت سازه‌های فلزی

هر چند یک شرکت فولادی است، اما در بخش‌های مختلف اداری زنان مسئولیت‌های

پیشکسوت سوله‌سازی؛ پیشگام پروفیل‌های تقویتی

مجموعه آهن فولاد جهان مجموعه‌ای خانوادگی است، سنگ بنای آن به ۶۵ سال قبل بر می‌گردد، آن هم زمانی که احمدعلی پدر خانواده فقط ۱۶ سال داشت؛ پدر کار را با اسکلت فلزی آغاز کرده بود، در شرایطی که نمای اکثر خانه‌های تبریزی سنگ و آجر بود، نظاره شکوه کارهایی که احمدعلی انجام می‌داد، کلاه از سر مردم شهر می‌انداخت. قریب به ۳۰ یا ۳۵ سال، مجموعه کار خود را با توزیع و برش کاری ورق، پیش برد و به مرور وارد ساخت سازه‌های فلزی هم شد.

با رواج مسکن مهر و مطرح شدن مبحث ۱۹ در استانداردهای ساخت و ساز، در اوایل دهه ۸۰، به تدریج صنعت یو پی‌وی‌سی وارد کشور شد.

این یک فرصت طلایی بود تا شرکت با استفاده از توان و سابقه خود در تولید پروفیل، واحد پروفیل‌های تقویتی را به مجموعه اضافه کند و همگام با مشتریان خود



جلیل خیره مسجدی

اینکه چه حجمی از بازار در دست شرکت آهن و فولاد جهان است، منابع آماری دقیقی وجود ندارد، که بتوان با استناد به آن اعداد قابل اتکایی به منابع خبری داد، با این حال طبق برآوردهای واحد فروش شرکت، که اتفاقاً رسمی نیست، حدود ۷۰ تا ۷۲ درصد بازار پروفیل‌های تقویتی کشور در اختیار شرکت آهن و فولاد جهان است.



خیره مسجدی می‌گوید: البته این آمار می‌تواند تا رقم ۸۳ یا ۸۴ درصدی هم برسد، چرا که شواهد نشان می‌دهد بخشی از این محصولات که در مناطق مرزی سفارش داده شده، صادر می‌شوند بنابراین حدود ده درصد از این برآورد جزو بازار داخلی حساب نمی‌شوند.

ولی در مجموع این شرکت از بدو تأسیس تاکنون، ۷۰ تا ۷۲ بازار پروفیل‌های تقویتی را در دست دارد و اینکه در این بازه زمانی این عدد ثابت مانده به سبب، کیفیت بالای محصول و رضایت مشتریان از تولیدات شرکت است.

مدیر عامل شرکت آهن و فولاد جهان نیز در پاسخ به سرانه مصرف تولید پروفیل‌های تقویتی کشور می‌گوید: اینکه بتوان برای تولید پروفیل‌های تقویتی در کشور، سرانه مصرف داخلی در نظر گرفت، موضوعیت ندارد، چرا که محصول تولیدی یک محصول مکمل است. مهندسان هم‌تیمان ادامه می‌دهند: اما در موضوع پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی، این برآورد هم از طرف شرکت‌های خصوصی و هم از طرف وزارت راه و شهرسازی برآورد شده است و براساس این برآوردها می‌توان روند تولید، میزان تولید و بازارهای هدف را تحلیل کرد.

در تولید پروفیل گالوانیزه، آخرین استانداردها را رعایت می‌کنیم

در سال‌های اخیر استانداردهای تولید پروفیل گالوانیزه، دستخوش تغییراتی شده و ضخامت آن تغییر کرده است.

در تولید ورق گالوانیزه، مولفه بسیار مهمی وجود دارد، استاندارد این ورق‌ها تا قبل از این با ضخامت ۱.۲۵ و در برخی موارد ۱.۵ بود؛ اما در حال حاضر ۲۰ تا ۲۵ درصد این ضخامت کاهش پیدا کرده است؛ این موضوع در بقیه نقاط دنیا خیلی پیش‌تر آغاز شده و این تغییر در کشور ما نیز ضروری بود.

اما نکته‌ای که در بررسی پرونده کاری این شرکت در تولید پروفیل گالوانیزه به چشم

سنگینی بر او عهده گرفته‌اند، برای مثال مسئولیت بخش سازه‌های فلزی با خانم "گلناز افشار" است. خانم افشار در خصوص سازه‌های فلزی و پیشگامی این شرکت در حوزه سوله‌سازی می‌گوید: در عصری که سرعت ساخت و ساز و استقامت سازه‌ها، حرف اول را در شهرسازی می‌زند، قطعاً سازه‌های فولادی پیش‌نیاز توسعه شهری محسوب می‌شوند. او ادامه می‌دهد: هم اکنون یکی از دلایل پیشرفت سریع کشورهای نوظهور و توسعه‌یافته استفاده از سیستم سازه‌های فولادی پیش‌ساخته در ساخت و سازه‌های سریع است که زیرساخت‌های صنعتی، تجاری، درمانی و مسکونی این کشورها را با کیفیت مطلوب و در اسرع وقت اجرا می‌کند.

شرکت "آهن و فولاد جهان سپاهان"، در بحث فولاد و سازه‌های فولادی، قدمتی ۶۰ ساله دارد و به پشتوانه همین سابقه، به فناوری سازه‌های فولادی پیچ و مهره نیز دست یافته است.

با توجه به فعالیت کارخانه‌های تولید فولاد در کشور و شرایط بهتر کنترل کیفیت آن نسبت به بتن، این کنترل‌ها، سازه‌های فولادی را نسبت به بتن و سایر مصالح ساخت و ساز متمایز می‌سازد.

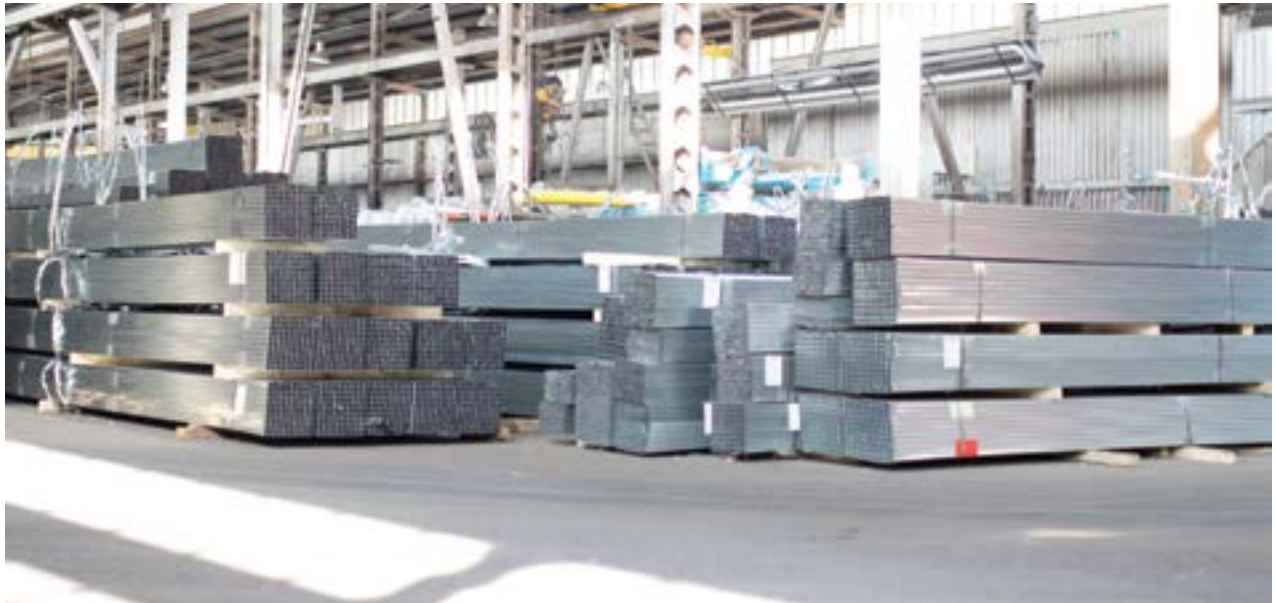
خانم افشار یادآور می‌شود: آوازه سازه‌های فلزی طراحی و تولید شده در شرکت نیز، شرکت‌های نامدار صنعتی را مجاب کرده تا بنای اصلی واحدهای تولیدی خود را به نام آهن جهان مزین کنند، به طوری که در اکثر نقاط کشور، هم اکنون پروژه‌های مختلفی در دست اجراست.

به عنوان مثال اجرای پروژه‌های نوردی فولاد را پذیرفته و با بخش صنایع غذایی نام آشنای کشور نیز در ساخت سوله، همکاری دارد، به طوری که در حال حاضر بین یک میلیون تا دومیلیون متر مربع برای ساخت سازه تفاهمنامه همکاری دارد و در این بخش با ظرفیت کامل کار می‌کند.

تنها صادرکننده پروفیل‌های تقویتی تا سال ۱۳۹۸

آهن فولاد جهان اگر بخواهد، کارنامه درخشان خود در حوزه پروفیل‌های تقویتی را رو کند، باید گفت: تا سال ۱۳۹۸ تنها شرکت صادرکننده پروفیل‌های تقویتی در کشور بود. با توجه به کیفیت بالای تولیدات شرکت، معمولاً پروفیل‌های صادراتی از ایران را نیز با نام آهن و جهان می‌شناسند و هم اکنون نیز تولید پروفیل‌های تقویتی این شرکت به قوت خود ادامه دارد.





می‌خورد این است که از روزی که تولید این محصول در شرکت آغاز شده است، برخلاف سایر کشورها که اغلب از مواد اولیه درجه دو در تولیداتشان استفاده می‌کنند؛ تا کنون یک «گویل» درجه دو وارد مجموعه نشده و تمام تولیدات با مواد اولیه درجه یک تولید و به دست مشتری رسیده است.

سپهر یراق پارسیان، شرکتی نوپا با افقی بلند

وقتی صنعت در و پنجره یوپی‌وی‌سی رشد و توسعه پیدا کرد، نیازمندی‌های دیگری نیز در این حوزه به چشم خورد، نیازمندی‌هایی که از دید مدیران مجموعه آهن و فولاد جهان پنهان نماند؛ و آن چیزی نبود جزء تامین یراق آلات در و پنجره های یوپی‌وی‌سی. این مهم نیز با راه اندازی خط تولید دستگیره های درب و پنجره های یوپی‌وی‌سی تحت عنوان شرکت سپهر یراق پارسیان پا گرفت. مسئولیت فروش این واحد نیز بر عهده خانم "الناز فخیم" است.

او می‌گوید: با توجه به ظرفیت‌های بالایی که در میان مشتریان دستگیره‌های در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی وجود دارد، و توانمندی‌های شرکت در تامین این نیازها، فاز اول این بخش، با تولید دستگیره‌های یوپی‌وی‌سی آغاز شده و بخش یراق آلات آلومینیومی نیز در آینده به این مجموعه اضافه خواهد شد.

آخرین محصول تولیدی شرکت که دستگیره‌های در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی است، در دو سالگی خود، به ظرفیت ثابتی از تولید رسیده است، با مشتریان داخلی و خارجی ارتباط مناسبی گرفته و هم اکنون بخشی از بازار داخل را نیز به دست آورده است.

شرکت "سپهر یراق پارسیان"، هرچند شرکتی نوپاست، اما در ابتدای راه، افق بلندی در برابر این شرکت قرار گرفته است، چرا که این شرکت از بطن شرکتی بلند آوازه در حوزه ساخت پروفیل‌های تقویتی کشور پا به عرصه تولید گذاشته است.

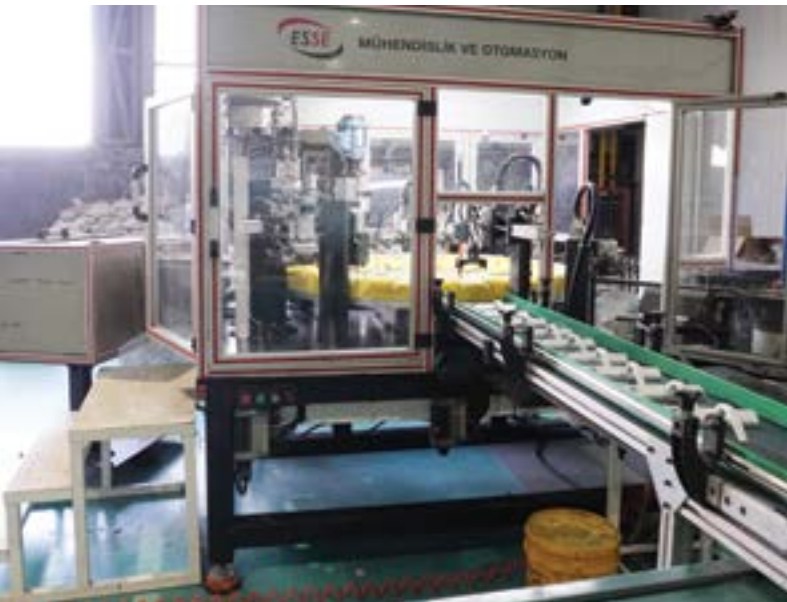
خانم فخیم ادامه می‌دهد: دستیابی به بازار یراق آلات، برنامه‌ای بود که از ۶ سال پیش، روی میز واحد تحقیق و توسعه شرکت آهن و فولاد جهان قرار داشت، برنامه‌ای که در سال ۹۹ با تامین منابع مالی و دستیابی به فناوری‌های ساخت، اجرایی شدن آن آغاز شد.

تا اینکه همزمان با ایام‌الله دهه فجر سال ۱۴۰۱، با افتتاح و بهره‌برداری رسمی نخستین خط تولید تمام اتوماتیک دستگیره‌های در و پنجره یوپی‌وی‌سی کشور با نام "سپهر یراق پارسیان"، افق جدیدی در سپهر تولیدات یراق آلات در و پنجره کشور، باز شد.

خط تولید سپهر یراق پارسیان، مشابه داخلی و خارجی ندارد

شرکت "سپهر یراق پارسیان" با سرمایه‌گذاری بخش خصوصی سر پا ایستاده است و با بهره‌گیری از تکنولوژی ساخت ربات در تمام مراحل تولید، موفق به افزایش ۳ برابری سرعت تولید شده است.

مسئول فروش یراق آلات در و پنجره‌های یوپی‌وی‌سی می‌گوید: خطوط تولید این شرکت، مشابه خارجی و داخلی ندارد و ضمن اینکه حق ثبت اختراع آن برای شرکت "سپهر یراق



پارسیان" محفوظ است، اقدامات لازم برای اخذ مجوز دانش بنیان برای دستگاه‌های مونتاژ نیز در حال پیگیری است.

به گفته خانم فخیم، هر چند صفر تا صد فرایند تولید به صورت تمام اتوماتیک است، با این حال، برای ۱۰۰ نفر بصورت مستقیم و ۱۲۰ نفر غیر مستقیم اشتغال‌زایی کرده و ماهانه ظرفیت تولید ۲۶۰ هزار دستگیره در و ۴۵۰ هزار دستگیره پنجره را دارد.

مواد اولیه مورد نیاز در ساخت این نوع یراق‌آلات، از قبیل پلاستیک، آلومینیوم و رنگ در کشور تولید می‌شود در حالی که این مواد اولیه پیشتر تحت عنوان مواد خام از کشور خارج و با ایجاد ارزش افزوده در قالب محصول وارد می‌شد و به عبارتی یک مزیت رقابتی برای شرکت محسوب می‌شود.

پایین نگه داشتن قیمت تولید، تضمین ادامه‌دار بودن تولید

با همه توانمندی‌های شرکت در تولید کیفی محصول، یک نکته بسیار حائز اهمیت است و آن، قیمت تمام شده محصول است که در مقایسه با رقیب، پایین است. شاید به تعبیری این فوت کوزه‌گری باشد، اما مدیر عامل شرکت معتقد است، پایین نگه داشتن قیمت تمام شده، یکی از مهمترین عوامل ادامه‌دار بودن تولید است.

سیروس همتیان می‌گوید: سابقه حضور ما در این صنعت، ما را با چم و خم آن آشنا کرده است، در حال حاضر حدود ۷۰ تا ۷۲ درصد از بازار داخلی پروفیل‌های تقویتی را در اختیار داریم، علاوه بر آن تامین ۴۵ درصد بازار پروفیل‌های تقویتی کشور عراق نیز بر عهده آهن و فولاد جهان است.

او ادامه می‌دهد: همه اینها موبد ظرفیت بالای شرکت در زمینه پروفیل‌های تقویتی است، وقتی ظرفیت تولید بالا می‌رود، هم راستا با آن، قدرت خرید در مواد اولیه نیز بالا می‌رود، با افزایش حجم خرید، می‌توان با قیمت‌های مناسب، مواد اولیه تامین کرد.

به تعبیر مهندس همتیان، این یک بازی ساده دو دوتاست، وقتی یک تولید کننده، به حاشیه سود کم قناعت کند، می‌تواند از محل افزایش تولید و جلب رضایت مشتری، به سود قابل توجه در دراز مدت دست پیدا کند.

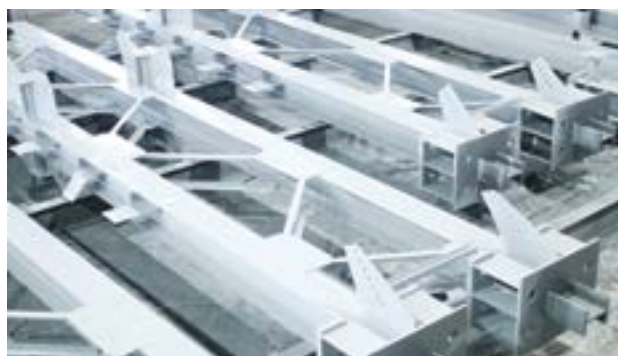
شاید به این دلیل است، افراد زیادی جرات ورود به این بازار را ندارند، چون در برابر تولیدکنندگان خوش حسابی چون خانواده همتیان، نمی‌توانند برای خود حاشیه سود بالا در نظر بگیرند و در این بازار خیلی زود کم می‌آورند.

این شرکت ۱۲ سال است که همین روال را در پیش گرفته و به این دلیل رقیب زیادی ندارد و می‌تواند صرفاً با افزایش تولید و حاشیه سود ۳ یا ۴ درصدی، کار خود را ادامه دهد.

مزیت‌های رقابتی در بازار فولاد مطلوب است

این وضعیت رقابت و رکود تولید در بخش فولاد، آن چنان به چشم نمی‌خورد، چرا که با توجه به مزیت رقابتی در بازارهای صادراتی حوزه فولاد، این وضع جبران شده است.

او در تشریح این موضوع می‌گوید: با توجه به پایین بودن قیمت‌های تمام شده فولاد و





و در شرایط یکسانی مراودات بین‌المللی آن‌ها صورت گیرد، هیچ کشوری توان رقابت با محصولات فولادی تولیدی در ایران را نخواهد داشت، چرا که بازارهای هدف و مشتری‌های خاص خود را داریم.

بازار پروفیل‌های تقویتی، تابعی از کل است

مهندس سیروس همتیان معتقد است: پروفیل‌سازها، بیشتر از تولیدکنندگان پروفیل‌های تقویتی چنین برآوردهایی دارند چون می‌خواهند آینده بازار را رصد کنند، البته ما نیز بعضاً از اطلاعات آنها استفاده می‌کنیم.

مدیر فروش پروفیل‌های تقویتی نیز می‌گوید: در رصد بازار بررسی‌های دولت نیز عامل موثری است، برای مثال: برخی معتقدند سال آینده پروفیل یوپی‌وی‌سی بازار بهتری خواهد داشت و به تبع آن مقدار تولید هم افزایش خواهد داشت، براین اساس هر مقدار پروفیل یوپی‌وی‌سی بیشتر تولید شود، تولیدات ما نیز به همان نسبت افزایش خواهد داشت.

"جلیل خیری" می‌گوید: با رصد میزان تولید، فروش و مصرف پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی در شبکه ارتباطی، میزان تولید پروفیل‌های مقاطع گالوانیزه برای شرکت ما نیز ریل‌گذاری می‌شود.

او ادامه می‌دهد: حضور در بازار پروفیل‌های تقویتی، تابعی از کل است، عبارتی هر قدر بازار عرضه و تقاضای پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی تحت تاثیر عواملی خاص مثلاً اقتصاد باشد، شرکت‌های تولید کننده نیز از آن تاثیر می‌پذیرند.

در هر دو بخش پروفیل‌های تقویتی و پروفیل‌های یوپی‌وی‌سی به اندازه کافی در کشور ظرفیت وجود دارد، حتی می‌توان گفت، مازاد ظرفیت نیز وجود دارد و اقدام عجیب این است که برخی با ظرفیت‌های فعلی همچنان به این چرخه وارد شده و سرمایه‌گذاری می‌کنند.

مهندس همتیان در تکمیل صحبت‌های مدیر فروش پروفیل‌های تقویتی می‌گوید: در بخش پروفیل‌های تقویتی نیز، نه تنها ظرفیت موجود تا سال‌های سال کفاف می‌دهد، مازاد تولید نیز وجود دارد، تا جایی که حتی اگر بازارهای صادراتی نیز به وجود بیاید، باز می‌توان با همین امکانات پاسخگو بود.

او نمونه ضرورت توازن بازار عرضه و تقاضا را موضوع اجرای مسکن مهر عنوان کرده و ادامه می‌دهد: در زمان اجرای مسکن مهر، ظرفیت تولید پروفیل‌های تقویتی، به اندازه نیاز مسکن مهر افزایش یافت و اکنون بیش از آن افزایش یافته است.

مهندس همتیان با یادآوری موقت بودن طرح مسکن مهر می‌گوید: بر اساس این طرح، در بخش‌های مختلف از جمله تولید میلگرد یا پی‌وی‌سی ظرفیت تولید ایجاد و متناسب با نیاز بازار، تولید افزایش یافت.

حال آنکه وقتی این پروژه تمام شد، بسیاری از این ظرفیت‌های تولیدی یا آزاد شد و یا کارخانه‌هایی که با هزاران امید تاسیس شده بودند، با پایین‌ترین ظرفیت، به تولید خود ادامه می‌دهند.

انرژی ارزان در ایران، هزینه‌های سربار کمتری نسبت به دیگران داریم اما در یوپی‌وی‌سی چنین نیست و هم اکنون اکثر کارخانه‌ها نمی‌توانند با ظرفیت کامل کار کنند.

برای مثال قیمت تمام شده در حوزه فولاد، با وجودی که چین با کشتی از برزیل گنداله وارد و تولید می‌کند، باز هم به سودآوری مطلوب می‌رسد و یا هر چند آمریکا برای واردات تعرفه گمرکی لحاظ می‌کند، با این حال چین می‌تواند محصولی با قیمت تمام شده پایین تولید کند.

دسترسی به منابع و معادن فولادی، دسترسی به نیروی کار ارزان، انرژی ارزان، حمل و نقل ارزان و کم‌ریز بودن مسائل زیست محیطی همگی باعث می‌شوند که معادلات بازار فولاد متفاوت از بازار پروفیل باشد.

مهندس همتیان ادامه می‌دهد: مولفه‌هایی که در حوزه فولاد در ایران چندان مشکل ساز نیستند، صنعت فولاد کشورهای اروپایی را گریبان گیر کرده‌اند.

وی یادآور می‌شود: تنها مشکل صنعت فولاد ایران، مراودات بین‌المللی و منطقه‌ایست. اگر این مساله حل شود، دیگر مسائل به نفع ماست، تا حدی که حتی کشور چین نیز نمی‌تواند با ایران، مقابله کند.

در صنایع فولادی؛ ایران، یکی از تامین‌کننده‌های بالا دست چین است. با وجودی که ظرفیت تولید صنایع فولادی در چین بسیار بالاست. چین از ایران نیز واردات زیادی در حوزه شمش و آهن اسفنجی انجام می‌دهد.

از آنجایی که صنایع فولادی در کشور ما همگام با دیگر کشورهاست، در رشد صنعت فولاد، جایگاه خوبی داریم و ایران بین ده کشور اول دنیا قرار دارد چرا که مباحث زیستی محیطی باعث شده چند کشور اروپایی رده‌هایی پایین‌تر از ایران را کسب کنند.

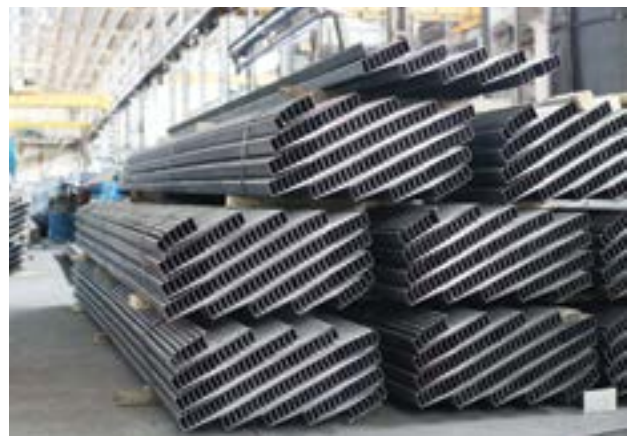
مهندس همتیان با اشاره به سرمایه‌گذاری‌های صورت گرفته در بحث صنایع فولادی کشور می‌گوید: این سرمایه‌گذاری‌ها باعث شده دست این صنعت در صادرات بسیار باز باشد، برخلاف صنایع پروفیل که با توجه به قیمت تمام شده بالا، خرید مواد اولیه از بورس و کشف قیمت، قوانین دست و پاگیری دارد.

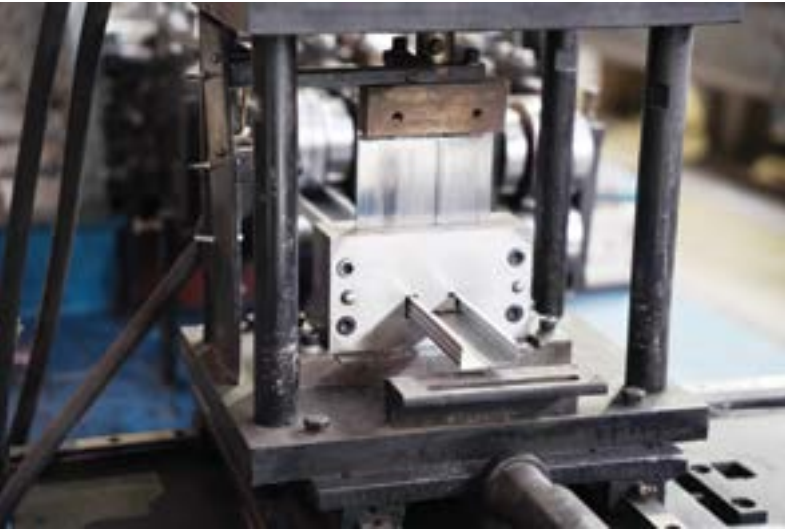
بطوری که در کارخانه‌های بزرگ فولادی کشور که زنجیره تولید کاملی دارند، قیمت تمام شده آنها در مقایسه با چین بسیار پایین است و اگر مشکلات صادراتی صنعت فولاد کشور حل شود قطعاً صنعت فولاد، رشد قابل ملاحظه‌ای خواهد کرد.

دورنمای صادرات فولادی، مطلوب است؛ اگر قوانین دست و پاگیر نباشند

در تحلیل دورنمای صادراتی کشور مشکلاتی وجود دارد که پایه‌های صادراتی را سست و معادلات صنعتگران را بر هم می‌زند، عراق در تعرفه وارداتی تغییراتی اعمال می‌کند، پاکستان سیستم بانکی خود را تغییر می‌دهد، یا قیمت ارز در کشور بالا و پایین می‌شود، همه آن‌ها بر نوسانات بازار صادراتی فولاد موثر هستند.

در حالی که اگر دست و بال فعالان صنعت فولاد با قوانین دست و پاگیر، محدود نشود،





آینده پراگ آلات، داستان خودش را دارد

پراگ آلات نیاز به بازار باز دارد که همه بتوانند راحت صادر کنند، این را مهندس همیتان می‌گوید.

او ادامه می‌دهد: برای پایین آوردن قیمت تمام شده، پراگ آلات ضمن کاهش قیمت مواد اولیه باید از اتوماسیون استفاده کرد و سیستم‌های به روز داشت، و همه اینها مستلزم این است تولید بالایی داشته باشیم.

از سویی دیگر کشور ما در استفاده از پراگ آلات مصرف محدودی دارد، بنابراین آینده بازار پراگ آلات کشور را باز بودن پای صادراتی آن تعیین می‌کند؛ و می‌توان گفت: در حوزه پراگ آلات مشکلات پیش پای صادرات از نوع اقتصادی است تا فناوری و تولید.

طی سال‌های گذشته در موضوع صادرات، هر کدام از تولیدکنندگان شیوه‌ای برای خود پیدا کرده‌اند تا بتواند گروه‌های صادرات را باز کنند، تا اینکه سامانه نیما را جایگزین نقل و انتقالات پول کردند.

او بر این باور است که بزرگترین مانع صادراتی ایران، جابه‌جا کردن پول نیست، چرا که در کشورهای مختلف، افراد مختلفی هستند که می‌توانند پول را به نفع شرکت، جابه‌جا کنند و در شرایط مناسب و مساعد، می‌توان از وجود سوئیفت بهره برد.

قیمت با عرضه و تقاضا تعیین می‌شود نه با دستور!

مهندس همیتان، اذعان دارد که مشکل صادر کنندگان، بخشنامه‌های خلق‌الساعه دولت است، مثلاً دولت بدون ارزیابی از وضعیت صادر کنندگان، تولید کنندگان را مکلف می‌کند که ارز را به قیمت نیمایی بفروشند.

مدیر عامل شرکت آهن و فولاد جهان، با ابراز تاسف از اینکه مجموعه تصمیم‌گیران دولتی، بدون توجه به تامین ارز مواد اولیه و دیگر ملزومات تولید از بازار آزاد؛ تولید کنندگان را تحت فشار قرار می‌دهند تا ارز حاصل از صادرات را با قیمت نیمایی بفروشند، و حاصل همه اینها، به ضرر تولید کننده تمام می‌شود.

مهندس همیتان یادآور می‌شود: در صنعت فولاد به دلیل قیمت تمام شده پایین می‌توان در رقابت با دیگر کشورهای قد علم کرد، اما اگر بخواهیم پراگ آلات را صادر کنیم هیچ امکان رقابتی نداریم.

مگر می‌شود تمام نهادهای تولید را با ارز آزاد خرید و بعد صادر کرد؟ مگر امکان دارد با ارز آزاد تولید کرد، دست به صادرات زد و بعد ارز حاصله را با قیمت نیمایی برگرداند؟ طبیعتاً تولیدکننده باید از جیب خودش پرداخت کند.

اینکه قیمت تمام شده کم است، قبول می‌کنیم؛ اما باید شرایط و ارزش دلار را نیز در نظر گرفت؛ اگر قیمت ارز، واقعی باشد، قیمت تمام شده ما کم است؛ اما اگر به قیمت نیمایی و تکلیفی باشد، نه تنها قیمت تمام شده ما زیاد است بلکه با قیمت تمام شده جهانی نیز برابری می‌کند.

او با بیان اینکه شرکت آهن و فولاد جهان، جزو معدود شرکت‌هایی است که ۹۶ درصد ارز حاصل از صادرات را به داخل کشور منتقل کرده‌است می‌گوید: طبیعی است وقتی اینجا تولید می‌کنیم، باید ارز را هم به اینجا برگردانیم و شرکت بر این اصل متعهد است.

مهندس همیتان ادامه می‌دهد: با این وجود باید ساز و کاری انتخاب شود که خریدار و فروشنده خودشان بتوانند تصمیم بگیرند با چه قیمتی ارز را معامله کنند این یعنی باید قیمت با عرضه و تقاضا تعیین شود نه با دستور.

آنچه در این بازار اهمیت دارد، نه حجم تولید، که سهم ما از بازار است، اینکه چقدر از بازار داخل در اختیار ماست و با اینکه پروفیل‌های تقویتی تولیدی ما، تا چه اندازه در بازار عراق نفوذ پیدا کرده است.

او تشریح می‌کند: طبیعی است، وقتی ۵۰ درصد از ساخت و ساز کشور کم شود، به نسبت همان حجمی که سهم ما از بازار است، تولید می‌کنیم؛ چرا که نمی‌توان ۱۰۰ درصد نیاز بازار را تامین کرد.

شاید دولت به تعهداتش که ساخت یک میلیون واحد مسکونی در سال بود، عمل می‌کرد، سهم ما از تولید و فروش پروفیل در بازار داخل قابل توجه بود؛ اما در شرایط فعلی نمی‌توان دولت را مکلف به انجام تعهداتش کرد، پس شرکت نیز در گام اول سهم خود از بازار را حفظ می‌کند و در گام بعدی با شناسایی بازارهای جدید، تولید خود را افزایش می‌دهد.

استانداردها، حافظ جان مردم ضامن تداوم صادرات

در بررسی و مقایسه استانداردهای بازار داخل و خارج، باید گفت: در بسیاری موارد استانداردهای داخل ایران، سختگیرانه تر است و در برخی موارد نیز استانداردهای داخل و خارج مشابه‌اند.

برای مثال استانداردهای کشورهای حاشیه خلیج فارس تقریباً شبیه داخل کشور است، اما در تولیدات در و پنجره، کشورهای پاکستان، افغانستان و عراق استانداردهای سطح پایین‌تری از داخل کشور دارند.

مدیر عامل شرکت آهن و فولاد جهان با تاکید بر اینکه وضع هر گونه استاندارد با هدف تضمین بقای صادرات و حفظ جان مصرف کننده صورت می‌گیرد ادامه می‌دهد: زمانی وقتی نوردی‌ها برای ترکیه محصول ارسال می‌کردند، سعی داشتند برای صادرات میلگردهای سبک به ترکیه مجوز بگیرند، که البته موفق نشدند.

مهندس همیتان، با استناد به واکنش یکی از مسئولان وقت در قبال این همه اصرار برای اخذ مجوز می‌گوید: قطعاً این حجم از میلگرد صادراتی در ساختمان‌سازی ترکیه استفاده خواهد شد، حال آنکه اصرار به کاهش استانداردها برای این است که جان انسان‌ها به بازی گرفته شود.

موضوعی که بعد از زلزله شدید ترکیه همه شاهد عواقب ناشی از ساخت و ساز با مصالح ساختمانی با کیفیت پایین بودیم.

