

عطش برای کالاها در بازار بعد از افزایش قیمت ارز | پشت صحنه بازار پتروشیمی‌ها چه می‌گذرد؟

عطش برای کالاها در بازار بعد از افزایش قیمت ارز پشت صحنه بازار پتروشیمی‌ها چه می‌گذرد؟



مدیرعامل تاپکو با انتقاد از عدم یکپارچه بودن مجتمع‌های پتروشیمی داخلی در بازارهای جهانی، درمورد وضعیت بورس اظهار کرد: اخیراً برای پیدا کردن مشتری برای محصول در بورس با مشکل مواجه بودیم. محصولی را در چند نوبت در بورس عرضه کردیم و خریداری برای آن پیدا نشد، همین کالا اما بعد از افزایش قیمت ارز در بورس نه تنها به فروش می‌رسید، بلکه از سقف رقابت هم عبور می‌کرد و باز هم عطش آن در بازار وجود داشت؛ همین‌ها به عنوان مصرف داخل خریداری می‌شد و از طریق زمینی به کشورهای همسایه منتقل و زیر قیمت‌های صادراتی

ما به فروش می‌رسید.

به گزارش پایگاه خبری مشعل؛ حسین نجفی، با اشاره به رقابت مجتمع‌های پتروشیمی با یکدیگر اظهار کرد: مجتمع‌های پتروشیمی با پتروشیمی‌های دیگر از لحاظ روابط خرید و فروش مانند یک مشتری رفتار می‌کنند. متأسفانه در حال حاضر مجتمع‌های پتروشیمی ایرانی در بازارهای منطقه‌ای و حتی فرامنطقه‌ای با یکدیگر رقابت دارند. این در حالی است که باید با پتروشیمی‌های خارجی رقابت کنیم.

وی با تأکید بر اینکه محصولات ایرانی باید به صورت یکپارچه در بازارهای بین‌المللی عرضه شود، افزود: ادامه این شرایط قطعاً اقتصاد صنعت پتروشیمی را با مشکلات عدیده مواجه خواهد کرد. چرا که در آینده نه چندان دور مصرف‌کنندگان بزرگ محصولات پتروشیمی مثل هند و چین خود به تولید کننده و حتی صادرکننده محصولات پتروشیمی در برخی گریدها تبدیل خواهند شد. همچنین آمریکایی‌ها با توجه به حجم انبوه تولید از منابع هیدروکربوی غیرنرمال و هزینه‌های تولید بسیار پایین اگر به تولید برخی محصولات ورود کنند، قطعاً تولیدکنندگان فعلی را دچار مشکل خواهد.

مدیرعامل تاپکو با بیان اینکه صادرات ایران در حوزه پتروشیمی سالانه حدود ۱۵ میلیون تن است، گفت: شرکت تاپکو متعلق به پتروشیمی جم و میزان صادرات ما سال گذشته ۷۰ هزار تن بود و برای صادرات از پتروشیمی جم، ایلام، تبریز و... و. خرید کردیم. نجفی با تأکید بر اینکه مجتمع‌های پتروشیمی ایرانی در بازار بین‌المللی باید یک هماهنگی و هم‌افزایی داشته باشند، اظهار کرد: برنامه ریزی برای اجرای چنین ایده‌هایی، چه به صورت متمرکز و چه غیر متمرکز اما به صورت هماهنگ درست است. در مورد اجرای برنامه در گذشته، البته مشکلات و سوابق منفی وجود داشته است. بعضی پتروشیمی‌ها نتوانسته‌اند مطالبات خود را دریافت کنند. قاعده کار این است که برخی تضامین محکم باید در بازارهای بین‌المللی مثل بیمه‌ها وارد بازارهای بین‌المللی شد.

وی درمورد کم بودن میزان صادرات و عملکرد شرکتی که در استانبول ثبت شده است و اینکه گزارش‌های حسابرسی روی سایت کدال نشان می‌دهد که حساب‌های تاپکو هنوز باز است توضیح داد: اعتماد یک موضوع دو جانبه است. قطعاً ۵۰ درصد آن دست ماست. ممکن است علی‌رغم تلاش ما برای فراهم آوردن همه عوامل اعتمادساز، طرف مقابل به ما اعتماد نکند. آنچه به عنوان پیش‌فرض مطرح شده در مورد تناژ ۷۰

هزار تن، نسبت به کل صادرات ایران عددی جزئی است، ولی کوچک بودن این عدد بیشتر ناشی از نبود ابزار بوده و نه عدم اعتماد. ما اگر ابزار مناسب نظیر نقدینگی کافی، ساختار مناسب و ... را در اختیار داشتیم قطعاً بیشتر می‌توانستیم بفروشیم.

مدیرعامل تایکو در پاسخ به این سوال که چرا برخی حساب‌های تایکو هنوز باز است، گفت: واقعیت این است که ما در ساختارمان حسابرسی فروش نداشتیم، بلکه حسابداری حقوق و دستمزد وجود داشته است. چون همه عملیات حسابداری فروش توسط خود جم انجام می‌شد. زمانی که اینجا به بحث خرید و فروش ورود می‌کنند، هنوز شرکت به پشتیبانی مالی و حسابداری خرید و فروش تجهیز نشده بود و این موجب می‌شود که یک سری ابهاماتی از لحاظ مستندسازی به وجود آید. شرکت در حالی وارد مقوله خرید و فروش شده بود که کسانی که اینجا به عنوان حسابدار مشغول به فعالیت بوده‌اند. در این بخش مستند سازی در زمان مناسب انجام نشد.

نجفی در ادامه با بیان اینکه کمیته فروش جم تصمیم می‌گیرد که بخشی از محصولات را به بازار داخل اختصاص یابد و چه میزانی صادر شود، توضیح داد: البته در آنجا هم عوامل مختلف در نظر گرفته می‌شود. وقتی نیاز به نقدینگی ریالی زیاد می‌شود، کمیته تصمیم می‌گیرد که فروش داخل را تقویت کند. در برخی مواقع نیازهای ارزی برای تامین تجهیزاتی نظیر کاتالیست مطرح می‌شود، پس فروش صادراتی تقویت می‌شود. این موضوع حتی بر سیاست‌های کلان در مواقع خاص تغییراتی ایجاد می‌کند. دوم مقررات کلان است. بر اساس مقررات برای پتروشیمی یک کف برای عرضه محصولات در بورس در نظر گرفته شده که موظف هستیم این کف را تامین کنیم که حدود ۲۳۵ هزار تن در سال جاری در نظر گرفته شده است.

وی درمورد وضعیت بورس اظهار کرد: اخیراً برای پیدا کردن مشتری برای محصول در بورس با مشکل مواجه بودیم. محصولی را در چند نوبت در بورس عرضه کردیم و خریداری برای آن پیدا نشد، بر اساس مقررات می‌توانیم این محصول را در بازار آزاد به فروش برسانیم. برای فروش این محصول در خارج از بورس هم با سختی و درخواست امتیازاتی از سوی مشتریان مواجه شدیم. همین کالا اما بعد از افزایش قیمت ارز در بورس نه تنها به فروش می‌رسید، بلکه از سقف رقابت هم عبور می‌کرد و باز هم عطش آن در بازار وجود داشت. همین‌ها به عنوان مصرف داخل خریداری می‌شد و از طریق زمینی به کشورهای همسایه منتقل و زیر قیمت های صادراتی ما به فروش می‌رسید.

مدیرعامل شرکت تاپکو در ادامه با تاکید بر اینکه یکی از دلایل عدم استفاده از فاینانس عدم شفافیت در نگاه نظام مالی بین الملل است، اظهار کرد: میان مقررات مالی ایران و دنیا شکاف وجود دارد. این شکاف باعث شده که ما نتوانیم با دنیا هماهنگ بشویم. به عنوان نمونه در مورد «ال سی» ها این موضوع را می توانیم ببینیم. در حالی که روابط ال سی وجود داشت ما نتوانستیم از این فرصت بعد از برجام استفاده کنیم. مقررات ما با مقررات بین المللی خیلی متفاوت است. ما هنوز در سی سال پیش مانده ایم. به عنوان نمونه آنچه در بورس به یک معنا بر روی آن ارزش گذاشته می شود، دارایی است. امروز در دنیا چنین روشی منسوخ شده است. مثلاً ارزش بانک را بر اساس دارایی هایش نمی سنجند بلکه بر اساس درآمد های ناشی از بانکداری او، سهامش را ارزش گذاری می کنند.