

No.1

فصلنامه تخصصی
March 2021 48page

قیود آفات

پیش شماره اول زمستان ۱۳۹۹ - مارس ۲۰۲۱
۴۸ صفحه - تمام گلاس - قیمت ۳۰۰۰۰ تومان

رئیس سازمان توسعه و تجارت مطرح کرد:

ایده ایجاد پنجره واحد در
بخش حاکمیت با هدف
افزایش صادرات کشور



کمرک، سازمان استاندارد، ستاد قاچاق، بورس کالا و انرژی
کشتریانی جمهوری اسلامی و لاین خارجی...

موانع افزایش صادرات فرآورده های
قیری چیست؟

آیا فرآورده های قیری و هیدروکربن
دارای بازارهای صادراتی هست؟

شرکت مهندسی و توسعه نفت و گاز محمدیان

MOHAMADIAN

Development & Engineering Co / Since 1965



MOHAMADIAN
Oil & Gas Development & Engineering Co.
شرکت مهندسی و توسعه نفت و گاز محمدیان



مرحوم زنده یاد حاج ابراهیم تقوی



گواهی نامه صلاحیت پیمانکاری

این شرکت تحت شماره ۱۸۳۵ ثبت گردیده و توسط سازمان مدیریت و برنامه ریزی کشور در رشته های ذیل تایید صلاحیت گردیده است.

- ۱- پایه یک رشته نفت و گاز و پتروشیمی
- ۲- پایه یک رشته راه و ترابری
- ۳- پایه یک رشته ساختمان و ابنیه
- ۴- پایه یک رشته آب، خطوط انتقال آب و شبکه های آب و فاضلاب



کارخانجات تولیدی

- تولید کننده لوله های اسپیرال فلزی با انواع پوشش داخلی و خارجی
- تولید کننده لوله های پلی اتیلن تک جداره، دوجداره، کارو گیت و اسپیرال مسلح شده با ورق فولادی تا قطر ۳ متر
- تولید کننده انواع قیرهای محلول
- تولید کننده انواع قیرهای پلیمری با کارخانه تمام اتوماتیک ENH دانمارک
- تولید کننده انواع قیرهای امولسیون



تهران، بزرگراه نیایش، خیابان سردار جنگل شمالی، خیابان پنج تن غربی، پلاک ۴۴

تلفن: ۰۲۱ ۴۴۸۰۹۸۹۰-۰۲۱ ۴۴۸۰۹۸۹۱ فکس: ۰۲۱ ۴۴۸۰۸۱۳۴

www.mohamadianco.com



ParsianEnergy

Bitumen Manufacturer

**Our goal is to
be the first choice as a reliable
Bitumen supplier in Middle East**



+98-21-88564796



+98-21-88367545



No.1, Northern Falamak St, Ivanak St, Shahrak-e-Gharb, Tehran, Iran



www.parsianenergy.com



12



16



20



32



34



در این شماره می‌خوانید:

- ۶..... توجه به صادرات فرآورده‌های نفتی جدی‌تر شده است.
- ۱۲..... بسته‌های حمایتی گمرک برای توسعه صادرات قیر.
- ۱۶..... ممنوعیتی برای صادرات قیر وجود ندارد.
- ۱۸..... قیمت ماده اولیه تولید قیر.
- ۲۰..... افزایش ۴۵ درصدی معاملات قیر در بورس کالا.
- ۲۴..... نگاهی به بازارهای گالیسی در سال ۲۰۲۱.
- ۳۰..... تلاش یک‌ساله انجمن قیر برای رفع مشکلات شرکت‌های قیر ساز.
- ۳۲..... گمرک و استانداردها در باید شبانه روزی خدمات ارائه بدهند.
- ۳۴..... تولیدکنندگان و صادرکنندگان قیر سامان یابند.
- ۳۶..... گوگرد و تاثیر آن در آینده تولید انواع هیدر و کربن.
- ۴۴..... انواع مختلف خرابی‌های سطح رویی آسفالت.
- ۴۶..... قرم اشتراک نشریه.



صاحب امتیاز: **جانشین مدیر مسئول و سردبیر:**
سید محمود و فسیان
 مهندس تاجیک، دکتر مانده مزینانی، حسن جعفری، محیا پارسائی، زهران جوان
 همکاران این شماره: **گرافیک و صفحه‌آرایی:**
شکوه السادات معصومی
 تلفن: **۲۶۲۱۱۰۶۶-۷**
 لیتوگرافی، چاپ و صحافی: **گل آذین ۶۶۷۹۱۳۶۵**
 پست الکترونیکی: **info@bituasphalt.com**
 آدرس سایت: **bituasphalt.com**

نشریه «قیه و آسفالت» از مقالات، آثار تحقیقی و ترجمه‌های قابل استفاده محققان و نویسندگان استقبال می‌کند. بدیهی است مقالات تحقیقی الزاماً بیانگر مواضع این نشریه نیست و نویسندگان شخصا مسئول مندرجات مطالب خود هستند، همچنین نشریه «قیه و آسفالت» هیچ گونه مسئولیتی نسبت به مفاد آگهی‌های منتشر شده ندارد.



سید محمود و قسیان سر دبیر

دست اندر کاران نشریه ی تخصصی «قیر و آسفالت» خشنودی خود را به جهت تهیه و تقدیم اولین شماره ی این نشریه اظهار می دارند. بی شک ضروری است در فعالیت های مختلف مرتبط با هر حوزه ای، غور و وسیع تری صورت گیرد و قطب های شاخص و تعیین کننده در رشد و توسعه علمی حوزه مربوطه، شناخته و تقویت شوند تا از رهگذر تقویت آن ها بتوان به کاربردهای بیشتر و گسترده تری دست یافت. هم از این روی باور داریم که رابطه ی میان تحقیقات و محققان صنعت قیر و آسفالت با نظام اطلاع رسانی، رابطه ای حیاتی، پویا و تنگاتنگ است و در چنین شرایطی، اشاعه ی اطلاعات این حوزه ی صنعتی برای توسعه ی آن به مراتب اهمیتی بیش از ذخیره سازی اطلاعات دارد. امید که با استعانت از خداوند منان و با یاری و همراهی زحمتمکشان عرصه ی صنعت «قیر و آسفالت» بتوانیم در تحقق این اهداف توفیق یابیم. همچنین با توجه به اهمیت و جایگاه صنعت «قیر»، با این هدف عمده، پای در راهی گذاشته ایم که همراه با تمامی دست اندر کاران این صنعت، در هموار سازی مسیر معرفی و تقویت پتانسیل های آن، به خصوص در حوزه ی صادرات تلاش کنیم تا بدین وسیله از آسیب رسیدن به برندگان ایران در بازارهای بین المللی جلوگیری کنیم.

فصلنامه ی تخصصی «قیر و آسفالت» که پیش روی شماست و از شماره ی آتی به دوزبان فارسی و انگلیسی تقدیم خواهد شد همچنین اهداف دیگری را پی می گیرد که تیتروار و به آن ها اشاره می شود:

✓ توسعه ی کمی صادرات فرآورده های قیری، توسعه ی کیفی آن ها و ترویج تنوع تولید و بسته بندی انواع داخلی و صادراتی هر کدام از محصولات قیری.

✓ معرفی بازار های صادراتی با تأکید بر product SPACE.

✓ خلاصه سازی فرایندها و ارائه اطلاعات حاکمیتی به صادر کنندگان.

✓ آشنایی با مصارف قیر با هدف افزایش اطلاعات تولید کنندگان و صادر کنندگان با آن ها.

✓ پرداختن به ابعاد مقوله ی مصرف داخلی فرآورده های این محصول نفتی.

✓ و معرفی حوزه های جدید سرمایه گذاری در صنایع پایین دستی، نظیر پتروپالایشگاه ها و کک نفتی.

بنابر این با عنایت به دایره ی گسترده ی فراوری، توزیع و کاربری های قیر و آسفالت و اینکه سالانه افزون بر ۱۰۰ میلیون تن قیر در جهان تولید و مصرف می شود و البته این دامنه تا دو سال آینده به ۱۲۰ میلیون تن نیز خواهد رسید و این بازار مبین وجود پتانسیل بالا در فروش قیر است، این نشریه خواهد کوشید با تمرکز بر فرصت های مغتنم مذکور، در راستای افزایش سهم کشورمان در بازار جهانی، همراه با دست اندر کاران مرتبط تلاش کند.

همچنین یقین داریم که تعیین چشم انداز، باعث خواهد شد برای آینده، نقشه ی دقیق تری ترسیم شود تا انشا... بر مبنای این دوراندیشی، فصلنامه ی «قیر و آسفالت» بزودی به صورت یکی از پایگاه های داده ی بزرگ و معتبر، به صورت نمایه در آید. دست همه ی صاحبان اندیشه و رهنوردان مسیر صنعت قیر و آسفالت را به گرمی می فشاریم و امیدواریم در این راه خطیر در کنارمان باشید.

حمید زابوم معاون وزیر صنعت و رئیس سازمان توسعه تجارت ایران:

توجه به صادرات فرآورده‌های نفتی جدی‌تر شده است

افزایش قیمت ارز فرصتی مناسب و طلایی برای صادرات و صادرکنندگان است؛ اما با گسترش و تشدید تحریم‌های طی سال‌های گذشته، صادرات بادشواری‌ها و سختی‌هایی همراه شده است. مشتریان محصولات ایرانی محدودتر و مسیر نقل و انتقال پول برای صادرکنندگان ایرانی پرفراز و نشیب شده است. در حالی که تحریم‌ها بر نفت تشدید شده و از گذشته نیز مسئولان بر جلوگیری از خام‌فروشی تأکید داشتند، حالا فرصتی مهیا شده تا توجه به فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی همچون قیر و آسفالت، بیشتر شود، اما همانطور که گفته شد تحریم‌ها، صادرات این گروه کالایی را نیز با دیوارهای بلند روبرو کرده است.



نظام جمهوری اسلامی ایران اگر می‌خواهد از خام‌فروشی نفت جلوگیری کند، هیچ راهی ندارد جز اینکه با سرمایه‌گذاری، نفت خام را به فرآورده‌های نفتی تبدیل کرده و با ارزش افزوده بالا صادر کند و بفروشد.

ارزش افزوده زیادی در این بخش نهفته است. علاقه‌سازمان توسعه تجارت نیز به حمایت از این بخش در سطح ملی است؛ چرا که به طور مثال اگر صادرات فرآورده‌های نفتی ۵۰ درصد افزایش یابد، رقم بزرگی به صادرات غیرنفتی کشورمان افزوده خواهد شد. از این رو بخش فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی یک بخش پُرپتانسیل برای صادرات غیرنفتی و ارزآوری است.

در وضعیت کنونی، صادرکنندگان با موانع و مشکلاتی روبرو هستند که لازم است این موانع از سر راه آنان برداشته شود یا اینکه با مشوق‌هایی برای صادرات به حرکت خود ادامه دهند. بر این اساس یکی از کارهای مهمی که سازمان توسعه تجارت باید انجام دهد و قطعاً انجام می‌دهد، بررسی موانع موجود بر سر راه صادرات و شرکت‌های صادراتی است.

در بخش‌های مختلف انجام می‌گیرد، سالانه باید حدود چهار میلیارد دلار ماشین‌آلات و کالاهای اساسی و مورد نیاز وارد کشور شود. از این رو هر چه تولید افزایش یابد، میزان واردات کالاها و تجهیزات مورد نیاز برای تولید نیز افزایش می‌یابد.

پس باید صادراتی را تقویت و حمایت کنیم که ارزش کالاهای مورد نیاز وارداتی را تأمین کند؛ به عبارت دیگر باید در بخش‌های پُرپتانسیل دار صادرات غیرنفتی سرمایه‌گذاری شود. یکی از بخش‌های پُرطرفیت غیرنفتی که حتی می‌تواند جایگزین صادرات نفتی شود و درآمدزایی خوبی برای کشور به همراه آورد، بخش زبردستی نفت یعنی فرآورده‌های نفتی، پتروشیمی و یا هیدروکربنی است.

وقتی نمی‌توانیم نفت خام را صادر کنیم یا اینکه اصلاً بنا نداریم خام‌فروشی کنیم، باید صادرات بخش‌های زبردستی آن یعنی فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی را تقویت کنیم؛ چراکه ارقام صادراتی آن چشمگیر و قابل توجه است. مواد اولیه آن را هم در کشور داریم و نیاز به خروج ارز برای تأمین مواد اولیه آن نیست. بدین ترتیب

شرایط اقتصادی و تجاری کشور مطلوب نیست. از گذشته نیز ارزی سیاست‌گذاران اقتصادی کشور و منویات رهبر معظم انقلاب این بوده که در ب‌های چاه‌های نفت بسته شود و اقتصاد کشور تکیه‌ای به نفت نداشته باشد. خوشبختانه یا متأسفانه اکنون بر اثر تحریم‌های شدید و ناجوانمردانه آمریکا و غرب این اتفاق روی داده و درآمدهای ارزی کشور از محل فروش نفت کاهش بسیاری پیدا کرده است. از این رو صادرات محصولات و تولیدات غیرنفتی و صادراتی که بتوانند نیازهای ارزی کشور را تأمین کنند، اهمیت ویژه‌ای یافته است. بسیاری از نیازهای ارزی کشور برای تأمین و واردات اقلام ضروری است. تأکید می‌کنم که منظور از واردات، واردات اقلام مورد نیاز مردم و تولید کشور است و به هیچ وجه کالاهای لوکس، غیر مورد نیاز و آسیب‌زننده به تولید داخلی، مدنظر نیست. به عبارت دیگر تأمین مواد اولیه، ماشین‌آلات، قطعات یدکی و تجهیزات مورد نیاز کارخانه‌های کشور و همچنین کالاهای اساسی نیازمند ارزآوری است. با این میزان تولیدی که اکنون در کشور و



وقتی
نمی‌توانیم
نفت خام
را صادر کنیم یا
اینکه اصلاً بنا
نداریم خام‌فروشی
کنیم، باید
صادرات
بخش‌های
زبردستی آن یعنی
فرآورده‌های نفتی
و پتروشیمی را
تقویت کنیم؛
چراکه ارقام
صادرات آن
چشمگیر و قابل
توجه است





روش‌های آن تغییر ایجاد خواهیم کرد. آن وقت به این پرسش‌ها پاسخ خواهیم داد که چه چیزهایی را در چه کشورهایی بفروشیم؟ چه ایده و توانی برای تولید داریم و برای بازاریابی و بازاریابی در کشورهای دیگر چه اقداماتی باید انجام بدهیم؟ اگر به این سوالات پاسخ بدهیم و برای صادرات، تولید بکنیم، در بازارهای مختلف می‌توانیم حضور پیدا کنیم. اما متأسفانه اکنون ساختارهای تولیدی کشور، نظامش «تولید برای صادرات» نیست.

اگر تولید برای صادرات باشد و بازارهای صادراتی را به دقت مطالعه کنیم، صادرات بیشتر و موثرتری می‌توانیم داشته باشیم. متأسفانه در موضوع صادرات، مطالعات خوبی صورت نگرفته است. بسیاری از صادرات ما اکنون بدین گونه است که کشورهای همسایه (مشتریان) خودشان می‌آیند، نیازهایشان را می‌خرند و می‌برند. طراحی برنامه‌ریزی شده علمی برای صادرات در ایران صورت نگرفته است. پس باید به سمت و سویی حرکت کنیم تا صادرات ما بر اساس اصول علمی و مطالعه بازار انجام بگیرد. تولید هم باید بر اساس نیازهای صادراتی شکل بگیرد. تولید صادراتی یکی از مهمترین ضرورت‌هاست که باید شکل بگیرد.

ضعف در فرهنگ صادراتی در کشور نیز یکی دیگر از مشکلات است که البته بی‌ارتباط با مورد قبلی نیست. در کشور ما، صادرات باید به عنوان یک ارزش شناخته شود. تولیدکننده‌ها، جوانان، خانواده‌ها و مردم باید صادرات را برای کشور یک «ارزش» تلقی کنند. اگر صادرات افزایش یابد و رونق بگیرد، اشتغال هم افزایش پیدا خواهد کرد و در نتیجه رفاه اجتماعی ارتقا می‌یابد. پس موضوع «فرهنگ صادراتی» برای کشور ضروری است. صادرات اگر به عنوان یک فرهنگ جا بیافتد، اتفاقات خوبی در کشور رخ خواهد داد.

حدود بیست سال پیش شورای فرهنگ عمومی کشور، روز بیست و نهم مهر ماه را به عنوان «روز صادرات» نامگذاری کرد. این اقدام در راستای ارزش‌گذاری به صادرات و برای فرهنگ‌سازی بود. هر ساله نیز در روز ۲۹ مهر، مراسم جشنی برگزار و از صادرکننده‌های نمونه تقدیر خواهد شد.

موضوع دیگری که در بحث صادرات باید بدان توجه داشت، تقویت و توسعه آموزش‌های دانشگاهی و آموزش‌های

مشکلات هم اختصاصی و مربوط به هر یک از گروه‌های کالایی صادراتی است. مهمترین مشکل در بخش عمومی و صادرات غیرنفتی، مسائل و موضوعاتی در حوزه لجستیک، حمل و نقل و به عبارت دیگر ساختارهای لجستیکی کشور است. متأسفانه ساختارهای لجستیکی کشور برای افزایش صادرات مناسب نیست. اگر میزان صادرات نسبت به مقدار موجود، افزایش یابد، نیازمند افزایش ظرفیت جاده‌های کشور، خط‌های راه آهن، پایانه‌های صادراتی، کانتینرها به خصوص کانتینرهای یخچال‌دار برای محصولات کشاورزی و... هستیم.

مشکل عمومی دیگر، نقل و انتقالات پولی در شرایط کنونی است. با توجه به اینکه تحت تحریم‌های مالی قرار داریم، صادرکننده ایرانی شرایط رقابتی بسیار سختی نسبت به رقبای خود در کشورهای همسایه دارد. رقبای او در کشورهای حوزه خلیج فارس با یک تماس تلفنی و یا با ارسال یک ایمیل، به راحتی کار خود را راه می‌اندازند، پول جابجا و کالا و محصول صادر می‌کنند، اما صادرکننده ایرانی چنین امکانی را ندارد؛ البته صادرکنندگان ایرانی و شرکت‌های صادراتی کشورمان طی سال‌های گذشته در نبرد با تحریم، روزیده شده‌اند. سهولت‌هایی که قواعد و قوانین تجارت بین‌الملل برای رقبای ایرانی در کشورهای مختلف به وجود آورده، در اختیار صادرکننده ایرانی نیست و این تبعیض بزرگی است که تحریم‌های بین‌المللی برای کشور ما و صادرکنندگان بخش خصوصی به وجود آورده است.

یکی دیگر از مشکلات صادرات غیرنفتی، ساختاری است. برای اینکه این مشکل رفع بشود، باید تغییراتی در ساختار یعنی در تولید و روش‌های تولید به وجود بیاید. ما باید تولیدمان را به سمت تولیدات صادراتی هدایت کنیم. دیگر این فکر قدیمی شده است که مازاد تولید را صادر کنیم، ما باید برای صادرات، تولید کنیم. اگر اینگونه فکر بکنیم، در تولید و

ما به دنبال تحلیل روند صادرات و شناسایی موانع و مشکلات بر سر راه صادرکنندگان هستیم تا سپس آن مسائل و مشکلات را رفع و برطرف کنیم یا اینکه به حداقل برسانیم. سازمان توسعه تجارت به عنوان یک نهاد هماهنگ‌کننده با سایر نهادهایی که دست‌اندر کار امر تجارت خارجی هستند، می‌تواند موانع موجود بر سر راه صادرات را بکاهد و حرکت به سمت توسعه صادرات غیرنفتی را تا حدودی هموار سازد.

البته باید توجه داشت که موضوع تجارت خارجی به بسیاری از دستگاه‌ها مرتبط است، اما وقتی تولی‌گری و سیاست تجارت خارجی به سازمان توسعه تجارت واگذار شده است که این امر بر اساس اساسنامه سازمان، مصوب مجلس شورای اسلامی است. فرماندهی واحد در موضوع تجارت خارجی به وجود آمده که دولت و نظام نیز آن را قبول دارد.

پس سازمان توسعه تجارت خارجی در این زمینه اختیارات و مسئولیت دارد. این سازمان امر تجارت خارجی را فرماندهی و تلاش می‌کند موانع را از سر راه صادرکنندگان بردارد. ما وظیفه داریم با تشکل‌های بخش خصوصی و صادرکنندگان عزیز جلسه برگزار کنیم، مسائل و مشکلاتشان را بشنویم و در نهایت ارزیابی و پیگیری کنیم. برخی مشکل‌ها ممکن است ساختاری باشد. برخی مشکلات هم غیرساختاری و به دلیل قواعد و مقرراتی است که بعضاً به صورت سلیقه‌ای در دستگاه‌های دولتی اعمال و اجرا می‌شود. به هر حال این مشکلات باید پیگیری شود و این بر عهده ما یعنی سازمان توسعه تجارت است.

مهمترین مشکلات صادرکنندگان

بخشی از موانع و مشکلات صادرات، مختص تمامی صادرکنندگان و تمامی گروه‌های کالایی صادراتی است و فرقی بین صادرکننده فرآورده‌های نفتی و صادرکننده محصولات کشاورزی در این زمینه وجود ندارد. بخشی از مسائل و





و گمرک همراهی و کمک کنند تا ان شاءالله مشکلات این بخش نیز حل و فصل شود.

سازمان توسعه تجارت چه کمکی به صادرکنندگان فرآورده‌های نفتی می‌کند؟

سازمان توسعه تجارت در حوزه گروه‌های کالایی، اقدامات متعددی انجام داده است. در زمینه پتروشیمی و فرآورده‌های نفتی یا هیدروکربنی نیز ما یک میز مخصوص داریم که مسائل مربوطه را پیگیری می‌کند.

به طور کلی ما در سازمان توسعه تجارت دو نوع میز داریم که محل مراجعه و تماس برای مشاوره به صادرکنندگان است. یک نوع از میزها، «کشوری» است. صادرکننده‌ای که می‌خواهد کشورها را بشناسد و به طور مثال با بازارهای چین، عمان، عراق و کویت آشنا بشود، با هر یک از میزهای مرتبط که هر کدام مربوط به یک کشور است، تماس برقرار می‌نماید. سازمان نیز موظف است در رابطه با بازارهای هدف هر یک از این کشورها جلساتی برگزار کند، ذی‌نفع‌ها و تصمیم‌گیرها را دعوت و مسائل و مشکلات را پیگیری کند.

یک نوع دیگر از میزهای ما «کالایی» است. در این سازمان میزهای پتروشیمی، قیر، شیرینی و شکلات و... وجود دارد که در هر

کاربردی و مهارتی در مراکز فنی و حرفه‌ای است. متأسفانه جای خالی تجارت خارجی، مذاکره تجاری بین‌المللی و حضور در بازارهای خارجی در مباحث آموزشی کشور دیده می‌شود و اگر هم است، خیلی کم است. باید در این رابطه اقدامات جدی انجام بگیرد. آموزش بستر مهم برای فرهنگ‌سازی است. علاوه بر مشکلات و مسائلی که بر شمرده شد، موارد دیگری هم است که به عنوان نمونه می‌توان به ضعف در بسته‌بندی یا صنعت بسته‌بندی اشاره کرد. ضمن اینکه اگر می‌خواهیم تولید صادراتی موفق داشته باشیم، باید در نمایشگاه‌های بین‌المللی حضور جدی داشته باشیم.

مقررات دست و پاگیر باید جمع شود

از مشکلات عمومی موانع صادرات غیرنفتی که بگذریم و اگر بخواهیم مشکلات اختصاصی بخش فرآورده‌های نفتی و پتروشیمی را بگوییم، باید بگوییم که یکی از مشکلات، موضوع استانداردهای و پرونده‌های استاندارد بین ایران و دیگر کشورهاست که باید رفع شود و حمایت هم در این رابطه انجام بگیرد.

برخی از مشکلات نیز مربوط به مقررات متعدد و بعضاً دست و پاگیری است که توسط دستگاه‌های مختلف اعمال می‌شود که در رابطه با فرآورده‌های نفتی این مشکل چشمگیر است. به طور مثال صادرکننده بین گمرک، سازمان استاندارد، سازمان مبارزه با قاچاق کالا و ارز، تعزیرات حکومتی، سازمان توسعه تجارت و جهاد کشاورزی معطل می‌شود. تعدد مقررات و لزوم مراجعه مکرر به دستگاه‌های دولتی، صادرکننده را دچار سردرگمی می‌کند و این سردرگمی در بسیاری از مواقع موجب ناامیدی از صادرات می‌شود. از این رو ضرورت دارد سازماندهی در این زمینه صورت بگیرد تا صادرات سهل و آسان بشود؛ البته نه به این سادگی که هر چیزی صادر بشود، اما مقررات دست و پاگیر و متعدد باید رفع بشود. در مجموع یک نهاد باید تصمیم بگیرد و جمع‌بندی کند. صادرکننده‌ها هم با مراجعه به آن مرکز یا نهاد چه از طریق حضوری و چه از راه غیرحضوری، مسائلشان را حل و فصل کنند.

حل این مشکل برای بخش هیدروکربنی ضروری و واجب است.

یک مشکل دیگر در این بخش مربوط به تامین مواد اولیه از داخل کشور است. در این رابطه باید وزارتخانه‌های مرتبط همچون نفت و صمت (صنعت، معدن و تجارت) و سازمان‌های استاندارد



ضرورت دارد سازمان‌دهی در این زمینه صورت بگیرد تا صادرات سهل و آسان بشود؛ البته نه به این سادگی که هر چیزی صادر بشود، اما مقررات دست و پاگیر و متعدد باید رفع بشود. در مجموع یک نهاد باید تصمیم بگیرد و جمع‌بندی کند





کنونی صادرکنندگان متفاوت از مشکلات گذشته آنان است. ما وظیفه خود می‌دانیم که مشکلات صادرکنندگان را رفع و به آنان کمک کنیم

صادرکنندگانی که به تعهدات ارزی عمل کردند تشویق خواهند شد

مشوق اقتصادی سازمان توسعه تجارت بر مبنای مصوبات ستاد اقتصاد مقاومتی به فرماندهی آقای دکتر جهانگیری معاون اول ریاست جمهوری است. مشوق‌های صادراتی که برای سال ۹۹ تدوین شد در دو دسته تسهیلات ریالی و غیرریالی قرار می‌گیرد. تسهیلات غیرریالی در واقع کمک‌ها در راستای امور ترویجی و توسعه‌ای صادرات است؛ یعنی به صادرکنندگان به صورت مستقیم پول نمی‌دهیم، اما به صورت غیرمستقیم کمک‌هایی خواهیم کرد که مهمترین آن کمک به توسعه زیرساخت‌های صادراتی در نقاط مرزی است. اکنون زیرساخت‌های سردخانه‌ها، توقف‌گاه‌ها و پایانه‌های صادراتی ضعیف است و مشکل دارند. لازم است در این زمینه اقداماتی انجام بگیرد.

سازمان علاوه بر ارائه بسته‌های حمایتی، وظیفه خود می‌داند به صادرکنندگان در زمینه‌های مختلف و بازارهای کشورهای دیگر مشاوره تخصصی بدهد. این مشاوره تا حد امکان از طریق وب‌سایت و پرتال اطلاع‌رسانی و در غیر این صورت به صورت حضوری یا مکاتبه‌ای ارائه خواهد شد

یک از این میزها کارشناسان مرتبط فعالیت می‌کنند. آنان موانع موجود بر سر راه صادرکنندگان را شناسایی و برای رفع آن‌ها پیگیری و تلاش می‌کنند؛ البته بخشی از پیگیری مشکلات منوط به مطالبه بخش خصوصی است. اتحادیه‌ها، گروه‌ها و انجمن‌ها اگر مطالباتشان را به صورت جدی مطرح کنند و بیشتر با سازمان در ارتباط باشند، مشکلات آنان بهتر و بیشتر پیگیری خواهد شد. به هر حال پیگیری‌ها و مراجعات مکرر اثر خواهد گذاشت. یکی از اقدامات مهم سازمان توسعه تجارت، کمک به تمامی صادرکنندگان است. این سازمان برای کمک به صادرات هر ساله بسته‌های حمایتی تدوین و تهیه می‌کند. برای سال گذشته (۹۹) سازمان بسته‌های حمایتی تدوین کرده بود که به تصویب ستاد اقتصاد مقاومتی رسیده و ابلاغیه آن توسط معاون اول رئیس جمهور صادر شده است. طبق آن ابلاغیه، سازمان دو نوع کمک به صادرکننده خواهد کرد. یک نوع آن تسهیلات ریالی است که از محل صندوق ذخیره ارزی تامین و از طریق بانک‌ها به صادرکنندگان تخصیص داده خواهد شد که میزان بهره آن ۱۴ و نیم درصد است. نوع دیگر نیز تسهیلات غیرریالی است که در ۱۳ بخش دسته‌بندی شده است. مهمترین آن کمک به توسعه زیرساخت‌های صادراتی در نقاط مرزی است. امیدوارم که بتوانیم کمک‌های خود را به بهترین نحو ارائه بدهیم. همچنین همانطور که گفته شد سازمان علاوه بر ارائه بسته‌های حمایتی، وظیفه خود می‌داند به صادرکنندگان در زمینه‌های مختلف و بازارهای کشورهای دیگر مشاوره تخصصی بدهد. این مشاوره تا حد امکان از طریق وب‌سایت و پرتال اطلاع‌رسانی و در غیر این صورت به صورت حضوری یا مکاتبه‌ای ارائه خواهد شد. ماطی جلسات در هفته جاری طی جلسات و هم‌اندیشی‌هایی به این نتیجه رسیدیم که بخش فرآورده‌های نفتی و هیدروکربنی باید مورد توجه جدی تر قرار بگیرد؛ به این دلیل که صادرات و ارزش آوری بیشتری دارد. از این رومی صرف وقت بسیاری برای آن صرف شود. علیرغم اینکه چندسال در حوزه موانع صادراتی در بخش پتروشیمی و هیدروکربنی مطالعاتی انجام شده است، اما مشکلات



آن دسته از صادرکنندگانی که به هیچ یک از تعهدات خود عمل نکردند و همچنین صادرکنندگان غیرتولیدی که به یک تا ۳۰ درصد تعهداتشان عمل کردند، کارت بازرگانی شان با نظر کارگروه پالایش رفتار تجاری، تعلیق شد که تعداد آنان ۲ هزار و ۴۰۰ صادرکننده بود

تعداد آنان ۲ هزار و ۴۰۰ صادرکننده بود. کارگروه پالایش رفتار تجاری متشکل از نمایندگان سازمان توسعه تجارت، گمرک ایران، اتاق بازرگانی ایران و اتاق تعاون است. البته از ۱۵ شهریور دیگر کارت بازرگانی ای تعلیق نکردیم؛ چرا که بنا بود صادرکنندگان تولیدی صفر درصد هم کارت بازرگانی شان تعلیق شود، اما دستور دادیم فعلا دست نگه داشته شود تا ابتدا به مسائل و مشکلات آنان رسیدگی شود. امیدواریم با رسیدگی به مشکلات آنان، تعهداتشان نیز انجام بگیرد.

بسیار خوب است که تولیدکننده، صادرکننده هم باشد، اما این موضوع همواره مطلوب نیست. این اتفاق ممکن است گاهی خوب باشد و گاهی هم خوب نباشد. تولیدکننده اگر به خوبی کار تولید خود را انجام بدهد و صادرکننده، تاجر یا بازرگان هم تجارتش را به خوبی انجام بدهد، مطلوب تر است. اگر بگوییم تولیدکننده خودش صادرکننده بشود و برای این امر امتیازی قائل بشویم، ممکن است تجارت دچار خدشه شود. تجارت یک امر تخصصی و ارزشمند است که باید توسط اهل آن انجام بگیرد. به هر حال شرکت های تولیدی اگر صادرات بکنند، عیبی ندارد، اما امتیاز ویژه ای نیست و ارزش بالایی ندارد.

تعهدات ارزی خود عمل کرده اند. ضمن اینکه به دلیل شیوع ویروس کرونا و تعطیلی بسیاری از هیات ها و نمایشگاه ها، میزان حضور در نمایشگاه ها و هیات های خارجی کاهش بسیاری پیدا کرده است.

۲۴۰۰ کارت بازرگانی تعلیق شد

صادرکنندگانی که به تعهدات ارزی خود عمل نکنند، طبق سیاست های تنبیهی کمیته ماده ۲ بانک مرزی با آنان برخورد خواهد شد و از برخی خدمات دولتی محروم خواهند شد.

البته در این رابطه طبقه بندی ای صورت گرفته و صادرکنندگان به سه دسته تقسیم شده اند. صادرکنندگانی که به صد درصد تعهدات خود عمل کرده اند در دسته اول قرار می گیرند و ان شاء الله تشویق خواهند شد. صادرکنندگانی که به هیچ یک از تعهدات ارزی خود عمل نکردند، جزو دسته دوم هستند. دسته سوم نیز صادرکنندگانی هستند که به ۱ تا ۹۹ درصد تعهدات خود عمل کردند. آن دسته از صادرکنندگانی که به هیچ یک از تعهدات خود عمل نکردند و همچنین صادرکنندگان غیرتولیدی که به یک تا ۳۰ درصد تعهداتشان عمل کردند، کارت بازرگانی شان با نظر «کارگروه پالایش رفتار تجاری» تعلیق شد که

این نکته را هم باید عنوان کنم که کمک های سازمان توسعه تجارت تنها مختص بخش خصوصی است و به بخش های دولتی و نیمه دولتی تعلق نمی گیرد. ما از بخش خصوصی و شرکت هایی که در بحث زیرساخت های صادراتی سرمایه گذاری می کنند، حمایت می کنیم.

یک ایده دیگر نیز در رابطه با حمایت از صادرات وجود دارد و به دنبال اجرایی کردن آن هستیم، تشویق صادرکنندگانی است که به تعهدات ارزی خود عمل کردند. صادرکنندگانی که به صد درصد تعهدات خود در موعد مقرر عمل کردند، به هر حال باید تشویق بشوند که یکی از راه های تشویق، انتخاب آنان به عنوان صادرکنندگان نمونه است. تسهیلات غیررئالی حدود ۱۳ مورد است که مهمترین آن را ذکر کردم. از دیگر تسهیلات، کمک به ثبت برند در خارج از کشور، کمک برای حضور در نمایشگاه های بین المللی خارج از کشور، حضور در هیات های تجاری خارج از کشور، ارائه کارگاه های آموزشی و پژوهشی در امر صادرات برای تشکل های صادراتی، کمک به توسعه صادرات فرش دستباف، تبلیغ کالاهای ایرانی در شبکه های خارجی و... است. البته این کمک ها برای صادرکنندگان و شرکت های صادراتی خواهد بود که به





شرکت توسعه ساختار محیط (گروه بیتوکو) فعالیت خود را در زمینه تولید انواع قیر شل (قیر محلول، قیر امولوسیون) از سال ۱۳۸۲ آغاز و فعالیت تولیدی خود را بصورت مشارکتی در کارخانه تولیدی سمنان (۱۳۸۲-۱۳۸۷) کارخانه تولیدی مورچه خورت (۱۳۸۷-۱۳۸۹) و در سال ۱۳۸۹ با خرید تجهیزات تولید قیر امولوسیون آنیونیک و کاتیونیک از شرکت دنیموتک در منطقه ویژه اقتصادی سلفچگان آغاز نموده و در طی این سالها فعالیت خود را توسعه داده و با تولید بیش از ۲۵۰۰۰ تن انواع قیر در زمره بزرگترین صادر کنندگان قیر محلول و قیر امولوسیون در ایران میباشد.

- . تامین انواع افزودنی قیر به نمایندگی از شرکت اگزونوبل (شیمی سطح) و تجهیزات تولید قیر امولوسیون به نمایندگی از شرکت دنیموتک در ایران
- . راه اندازی واحد تولیدی قیر امولوسیون شرکت نفت پاسارگاد ۱۳۸۵
- . تامین قیر امولوسیون شهرداری تهران (۱۳۸۹-۱۳۹۲)
- . برگزاری سمینار آموزشی در بیش از ۲۰ استان کشور
- . تامین انواع قیر امولوسیون و قیر محلول پروژه های راهسازی در داخل کشور
- . توسعه صادرات به بیش از ۴۰ کشور دنیا
- . تولید انواع فرآورده های قیری خاص (قیر های اصلاح شده با انواع پلیمر، وکس و...)
- . راه اندازی واحد های تولیدی و بسته بندی با هدف توسعه صادرات در عمان و گرجستان

تهران / پارک وی / خیابان ولیعصر / کوچه ترکش دوز / بلاک ۴۵ / واحد ۴

(+۹۸)۲۶۶۱۰۹۵۰

www.bituco.com

info@Bituco.com

مهرداد جمال ارونقی معاون فنی و امور گمرک گمرک ایران:

بسته‌های حمایتی گمرک برای توسعه صادرات قیر

توسعه کمی صادرات انواع فرآورده‌های قیری، توسعه کیفی محصولات قیری و ترویج تنوع تولید و بسته‌بندی از مهمترین اقداماتی است که باید در حوزه صادرات قیر و فرآورده‌های قیری به آن توجه کرد. فصلنامه تخصصی قیر و آسفالت در نظر داد با پرداخت تخصصی به این موضوعات، زمینه دانشی و کارکردی برای توسعه صادرات قیر را فراهم سازد.

نشان از ظرفیت صادراتی قیر و فرآورده‌های آن در ایران است. کاهش ارزش ارزی صادرات قیر و فرآورده‌های نیز به دلیل کاهش قیمت جهانی نفت است که بر قیمت قیر و فرآورده‌های آن اثر گذاشته است.

نکاتی که صادرکنندگان باید رعایت کنند

باتوجه به اینکه قیر انواع مختلفی دارد، مسیر صادرات انواع قیرها متفاوت است. اما به طور کلی صادرات قیر از کشور (قیر نفتی) نیازمند اخذ گواهی رینگ صادراتی از بورس به صورت سیستمی توسط گمرک اجرایی و به نام صادرکننده است. اسناد منشاء و کیوم باتوم خریداری شده از وزارت نفت یا پالایشگاه‌های مرجع نیز باید در سامانه ثبت اطلاعات معاملات نفتی (ثامن) بارگذاری و به گمرکات اجرایی کشور ارائه شود. صادرات ایزوگام و محصولات پایین دستی قیر از جمله درگیرها نیز منوط به ارائه گواهی رینگ صادراتی قیر به کار رفته در محصول است.

مخلوط‌های قیری نیز ۵۶ هزار و ۱۶۲ تن به ارزش ۱۵ میلیون و ۹۱۱ هزار دلار بوده است.

در شش ماه نخست سال ۹۹ نیز بیش از ۲ میلیون و ۵۷۷ هزار تن انواع قیر به ارزش ۲۳۵ میلیون و ۷۴۶ هزار دلار از گمرکات کشور صادر شد. صادرات قیر نفت ۲ میلیون و ۳۳۱ هزار تن به ارزش ۳۳۱ میلیون و ۲۷۹ هزار دلار به کشورهای امارات، هند، عمان، پاکستان، بنگلادش، چین، کنیا، ویتنام، ارمنستان، میانمار، ترکیه، تایوان، مالزی، افغانستان و... بود. صادرات قیر معدنی نیز ۱۱ هزار و ۶۲ تن به ارزش یک میلیون و ۷۸۵ هزار دلار و صادرات سایر مخلوط‌های قیری ۱۳ هزار و ۱۷۲ تن به ارزش ۲ میلیون و ۶۸۱ هزار دلار بود.

این آمارها از MIS دریافت شده و ممکن است با آمار کارشناسی شده دفتر فناوری تفاوت‌هایی داشته باشد، اما به هر حال با مقایسه آمارهایی توان دریافت که علیرغم شیوع ویروس کرونا در جهان و بسته شدن بسیاری از مرزها، میزان صادرات انواع قیر از کشور ایران کاهش پیدا نکرده که این



در سال ۹۸ بیش از ۴ میلیون و ۲۷۹ هزار تن انواع قیر به ارزش یک میلیارد و ۱۳۳ میلیون دلار از گمرکات کشور صادر شد که بخش عمده و غالب این ارقام مربوط به صادرات قیر نفت است.

در همان سال ۴ میلیون و ۱۸۴ هزار تن قیر نفت به کشورهای مختلف از جمله هند، امارات، عمان، بنگلادش، پاکستان، میانمار، کنیا، ترکیه، گرجستان، سریلانکا و... صادر شد. جمع صادرات قیر معدنی نیز در سال ۹۸ ۳۸ هزار و ۶۰۸ تن به ارزش ۸ میلیون و ۴۴۲ هزار دلار بود. صادرات سایر



صادرات قیر از کشور (قیر نفتی) نیازمند اخذ گواهی رینگ صادراتی از بورس به صورت سیستمی توسط گمرک اجرایی و به نام صادرکننده است. اسناد منشاء و کیوم باتوم خریداری شده از وزارت نفت یا پالایشگاه‌های مرجع نیز باید در سامانه ثبت اطلاعات معاملات نفتی (ثامن) بارگذاری و به گمرکات اجرایی کشور ارائه شود





مشکل اصلی و بزرگه که صادرکنندگان ایرانی اکنون با آن درگیر هستند، «تحریم» است. صادرکنندگان با مشکلات و سختی‌هایی برای ارسال محصولات خود به کشورهای مقصد روبرو هستند...

صادرکنندگان در همه کشورها و همچنین ایران به وجود آورد که البته این مشکل اکنون برطرف و بسیاری از مرزها باز شده است. ضمن اینکه همانطور گفته شد این موضوع نتوانست بر صادرات قیر و فرآورده‌های آن اثر بگذارد و صادرات قیر در سال جاری نسبت به سال گذشته کاهش پیدا نکرد.

امام مشکل اصلی و بزرگی که صادرکنندگان ایرانی اکنون با آن درگیر هستند، «تحریم» است. صادرکنندگان با مشکلات و سختی‌هایی برای ارسال محصولات خود به کشورهای مقصد روبرو هستند. تحریم بر موضوعاتی همچون مبادله پول و ارز، بازاریابی، تامین وسایل حمل و نقل و کشتی‌ها و... اثر گذاشته است. تمامی این موارد موجب می‌شود تا صادرات کالاها و محصولات ایرانی به کندی انجام بگیرد. یکی دیگر از مشکلات می‌تواند پیمان‌سپاری برای کالاهای صادراتی باشد. فردی که کالایی صادر می‌کند و مجبور است از خود رابه سیستم بانکی بازگرداند، ممکن است در صادرات کالا دچار محدودیت‌هایی شود. بانک مرکزی در گذشته صادرکنندگان را موظف کرده بود که نرخ ارز کالاها را صادرکننده را به نرخ نیمه و پایین تر از نرخ بازار ارز بازگردانند. این موضوع نیز تا حدودی انگیزه برای صادرات را کم می‌کرد که البته چندی پیش این مشکل رفع شد. بنابراین تمامی این مشکلات دست به دست هم می‌دهند تا میزان صادرات کالاها و محصولات ایرانی کاهش یابد.

تا به همراه اسناد بارگذاری شده در اظهارنامه صادراتی ملاک عمل برای پاسخگویی کارگروه مذکور قرار گیرد. به هر حال واحدهای تولیدی می‌توانند قبل از دریافت پاسخ از کارگروه، محموله صادراتی خود را با تودیع تعهد کتبی نزد گمرک، از کشور خارج کنند (منوط به عدم وجود اعلام جرم بابت اظهارنامه‌های صادراتی قبلی) و واحدهای بازرگانی علاوه بر تعهد کتبی موصوف، با تودیع یک برابر ضمانت‌نامه می‌توانند نسبت به صادرات کالای خود قبل از وصول کارگروه اقدام کنند. صادرکنندگان عزیز توجه داشته باشند که امکان ورود موقت مواد اولیه (و کیوم باتوم) جهت تولید قیر صادراتی، برای واحدهای تولیدی و بازرگانی در قانون امور گمرکی پیش‌بینی شده است. همچنین به منظور حفظ بازارهای هدف صادراتی، انواع قیر صادراتی کشور مشمول استاندارد اجباری بوده که گواهی انطباق موردی و یا گواهی کاربرد علامت استاندارد اجباری برای فرآورده‌های مذکور توسط سازمان ملی استاندارد ایران صادر می‌شود.

مهمترین مانع صادرات چیست؟

از ابتدای سال جاری و یا از پایان سال گذشته به دلیل شیوع جهانی ویروس کرونا، مرزهای بسیاری از کشورها و گمرکات بسته شد. از این رو صادرات و واردات کالاها در جهان برای مدت زمان محدودی با وقفه و یا محدودیت روبرو شد. این موضوع مشکل بزرگی را بر سر راه

صادرات قیر معدنی چنانچه به صورت پودر و یا کلوخه باشد و از حلال نفتی و یا کیوم باتوم برای فرآوری آن استفاده نشده باشد، نیاز به اخذ گواهی رینگ صادراتی بورس ندارد؛ اما در صورت استفاده از حلال نفتی مشمول دستورالعمل فرآورده‌های نفتی است. صادرات قیر جامد (که در شرایط عادی محیط به صورت جامد است و تشخیص آن به عهده آزمایشگاه است) از مشمول دستورالعمل فرآورده‌های نفتی خارج است. در صورتی که قیر به صورت مایع باشد یا به صورت امولسیون باشد مشمول دستورالعمل فرآورده‌های نفتی است.

اصولاً کلیه مشتقات مایع نفت و گاز (به جز موارد استثنائاً شده) از جمله هیدروکربورها و قیرهای محلول و مایع مشمول دستورالعمل ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز بوده و برای صادرات آن لازم است نام کالا در پروانه بهره‌برداری درج شود و اسناد منشاء تولید آن نیز در سامانه ثامن ثبت و پس از کسر و استهلاك در آن سامانه و اخذ کد رهگیری و صدور پیش فاکتور صادراتی در سامانه WMS گمرک ثبت و متعاقباً از طریق دوازدهم اظهار فاکتور در سامانه جامع امور گمرکی اظهار شود.

پس از اظهار نمونه‌برداری با مسئولیت اداره کل استاندارد و با حضور نماینده گمرک و صاحب کالا صورت پذیرفته و به آزمایشگاه‌های مجاز ارسال و آنالیز نمونه به کارگروه فنی استاندارد ارسال می‌شود





با اینکه فردمی تواند کالا را به روش مشخص شده از سوی گمرک وارد کند و زمانی که محصول را صادر می کند، با در نظر گرفتن مفاد قانون امور گمرکی آن حقوق ورودی را که برای مواد اولیه پرداخت کرده و منجر به تولید کالای صادراتی شده، را دریافت کند. این راهکار به پایین آمدن قیمت تمام شده کالای صادراتی کمک خواهد کرد. همچنین گمرک می تواند محصولات قبری و فرآورده های آن را اگر دارای شرایط خاص نباشد و به صورت جامد باشد، به روش رندمی (اتفاقی) به آزمایشگاه بفرستد و همه محصولات را مورد آزمایش قرار ندهد؛ یعنی نتیجه آزمایشات قبلی را به محموله های بعدی تعمیم بدهد. این اقدام با مسئولیت مدیر مربوطه در گمرک انجام می گیرد و او تنها یک یا چند مورد را به آزمایشگاه ارسال می کند. گمرک همچنین تسهیلاتی را برای فعالین مجاز اقتصادی و صادر کنندگان نمونه در نظر گرفته که یکی از آن ها، امکان هدایت صادر کنندگان به مسیرهای سبز یا زرد گمرکی است این اقدام حسب مورد و بر اساس نوع کالا انجام می گیرد. ضمن اینکه ممکن است در برخی موارد، کالا آن چنان حساس نباشد و گمرک اجازه بدهد کالا در محل ارزیابی شود. قیراگر به صورت مایع باشد به طور معمول باید در امکان گمرکی ارزیابی شود یا اینکه می تواند به صورت کامیون رولاب برود. البته امکان صادرات با کامیون های رولاب و آزمایش رندمی تنها برای کالاهای غیر نفتی میسر است. به هر حال این ها مسائل و موضوعاتی در حوزه تشریفات است که گمرک می تواند با انجام اقداماتی به شرکت های صادراتی کمک کند. به هر حال اما مشوق های اصلی از سوی سازمان توسعه تجارت تدوین و ارائه می شود. ضمن اینکه صندوق ضمانت هم مشوق هایی را در این زمینه ارائه داده است، از جمله اینکه صندوق می تواند کالایی را که دارای ریسک صادراتی است و برگشت پولش به کشور می تواند همراه با مشکلات و مسائلی باشد، ضامن شرکت صادراتی آن کالا بشود. در خصوص برگشت ارز حاصل از صادرات به کشور نیز بانک مرکزی مشوق هایی ارائه کرده است. اگر درصدی از مواد اولیه برای کالای صادراتی ای که از محل خاص و تعیین شده وارد شده باشد، صادر کننده ۵۰ درصد ارز را باید به کشور بازگرداند، اما از بازگشت ۵۰ درصد دیگر معاف است و نیاز نیست به داخل کشور برگرداند؛ در واقع صادر کننده می تواند یک بخش از ارز را برای تامین مواد اولیه واحد تولیدی خود استفاده کند. امیدواریم مشکلات کشور رفع شود و یا کاهش یابد تا دولت بتواند به خوبی از صادر کنندگان حمایت کند و بتوانیم از مزایای کالاهای صادراتی استفاده کنیم.

بسته های حمایتی گمرک از صادرات محصولات قبری

اعم مشوق های صادراتی از سوی سازمان توسعه تجارت ایران که زیر نظر وزارت صمت (صنعت، معدن و تجارت) است، بنا بر بودجه دریافتی، تدوین و اعمال می شود. مشوق های این سازمان به دو دسته ریالی و غیر ریالی تقسیم می شود. مشوق های ریالی، درصدی از ارزش کالاهای صادراتی است. این نسبت گاهی نیم درصد و در برهه هایی که درآمد دولت مناسب بوده، برای برخی کالاها حتی به ۱۵ درصد هم رسیده است. صادر کنندگان پس از اینکه کالا را صادر می کنند، با ارائه پروانه صادراتی، آن درصد از ارزش کالای صادراتی را دریافت می کنند. صادر کنندگان نیز ما به ازای دریافت آن مشوق، تخفیفاتی به خریدار می دهند تا در بازار رقابتی حضوری فعال داشته باشند. اگر چه در سال های گذشته میزان تحریم های دشمن افزایش چشمگیری پیدا کرده و در نتیجه میزان درآمد ارزی کشور کاهش یافته است، اما دولت هر ساله بودجه ای را برای این موضوع در نظر گرفته و اختصاص داده است. سازمان توسعه تجارت همانطور که گفته شد این بودجه را به صورت مشوق های مستقیم و غیر مستقیم (حضور در نمایشگاه های بین المللی در کشورهای دیگر و...) به صادر کنندگان اختصاص می دهد. البته باید توجه داشت که بنابر محدودیت منابع مالی دولت در سال های گذشته، پرداخت مشوق ها توسط سازمان توسعه تجارت در صورت تامین اعتبار، امکان پذیر خواهد بود. اما گمرک نیز بنا بر ماموریت و اختیارات خود بسته های حمایتی برای تمامی صادر کنندگان در نظر گرفته است. در حوزه فرآورده های نفتی و هیدرو کربنی، اگر قیر به صورت مایع باشد، صادر کننده به جای اینکه منتظر بماند تا پاسخ کار گروه فنی استاندارد را پس از چند ماه دریافت کند و سپس به صادرات کالایش بپردازد و در این مدت کالا در انبار گمرک متوقف بماند، او می تواند با ارائه تعهدنامه ای به گمرک مبنی بر اینکه کالا فاقد مواد یارانه ای است، محصول خود را صادر کند. پاسخ کار گروه را هم که دریافت کرد، به اظهارنامه صادراتی تعمیم خواهد داد. این مشوق بزرگی برای صادر کنندگان فرآورده های نفتی و هیدرو کربنی مایع از جمله قیر است. مشوق یا بسته حمایتی دیگری که گمرک ایران در نظر گرفته این است که تولید کننده اگر در داخل کشور با کسری تامین مواد اولیه مواجه شد، گمرک اجازه ورود موقت آن مواد البته با تضمین به تولید کننده می دهد. از این رو تولید کننده اجازه می یابد تا به مدت شش ماه و قابل تمدید تا سه سال آن مواد اولیه همچون و کیوم باتوم را وارد، پردازش و تولید کند و سپس به صادرات محصول خود بپردازد. پس از صادرات محصول، گمرک ضمانت فرد را به او بازمی گرداند.



در خصوص برگشت ارز حاصل از صادرات به کشور نیز بانک مرکزی مشوق هایی ارائه کرده است. اگر درصدی از مواد اولیه برای کالای صادراتی ای که از محل خاص و تعیین شده وارد شده باشد، صادر کننده ۵۰ درصد ارز را باید به کشور بازگرداند، اما از بازگشت ۵۰ درصد دیگر معاف است و نیاز نیست به داخل کشور برگرداند؛ در واقع صادر کننده می تواند یک بخش از ارز را برای تامین مواد اولیه واحد تولیدی خود استفاده کند



شرکت نفت پاسارگاد

شرکت نفت پاسارگاد با دارا بودن ۶ کارخانه تولیدی و ۲ پایانه صادراتی با سقف تولید ۴ میلیون تن در سال به عنوان بزرگ ترین تولیدکننده قیر در ایران و خاورمیانه مطرح است. تولیدات این شرکت عبارتند از، انواع قیرهای عملکردی، نفوذی، ویسکوزیته، محلول، پلیمری، امولسیون و ... که این محصولات به صورت فله و بسته بندی (بشکه، بیتوپلاست و ...) در بازارهای جهانی عرضه می‌شود.



تکلیف‌های تقویتی اصل



شرکت پاسارگاد



تسلی و بهت خلق صورت کارگان



دانش‌آموزان کجایی (۱۳۸۵)



تسلی ازین کارآفرین



تسلی ازین صنعت بهر (۱۳۸۵)



شرکت نفت پاسارگاد

(سهامی عام)

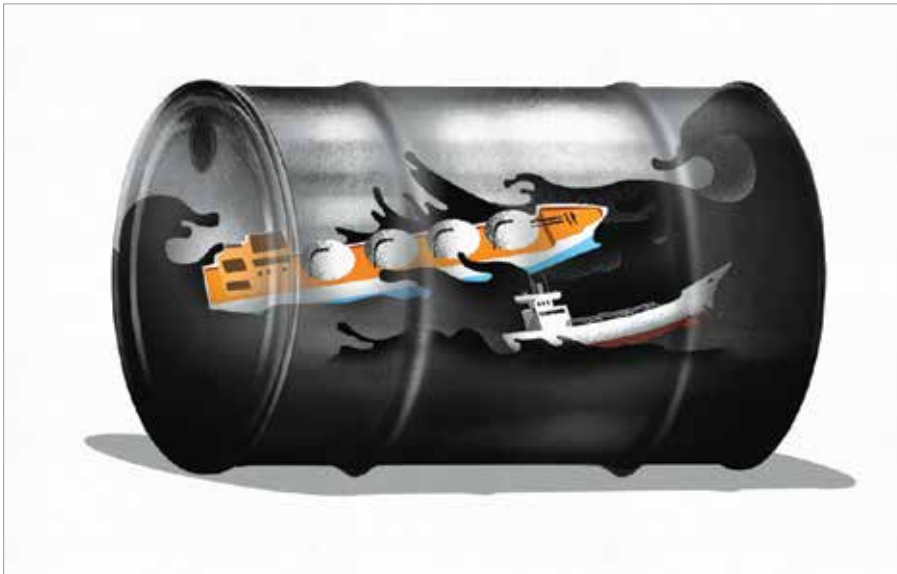
نشانی دفتر مرکزی: تهران، سعادت آباد، بلوار دریا،
خیابان سردار دریا (مطهری شمالی)، کوچه ساحل ۲، پلاک ۳۷
کدپستی ۱۹۹۸۸۷۳۶۶۵
تلفن: ۰۲۱۲۳۰۳۶۰۰۰
نمابر: ۰۲۱۸۸۶۹۳۰۴۵

www.pasargadoil.com

info@pasargadoil.com

محمودرضا افشاریان مدیرکل دفتر پیشگیری فرآورده‌های نفتی ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز: ممنوعیتی برای صادرات قیر وجود ندارد

علیرغم اینکه کشور از سال‌های پیش و به خصوص در یکی دو سال گذشته باشد بدترین تحریم‌ها از سوی آمریکا و کشورهای غربی روبرو شده است، اما صادرکنندگان فرآورده‌های نفتی توانسته‌اند میزان تولید و صادرات خود را حفظ کنند و نگذارند تحریم‌ها اثر جدی بر میزان تولید و ارسال این محصولات به کشورهای مختلف بگذارد. البته در این مسیر، برخی سوجویان به دنبال قاچاق فرآورده‌های نفتی هستند که ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز و نهادها و دستگاه‌های مرتبط، مسئولیت مقابله با این موضوع را بر عهده دارند.



یکه از دستورالعمل هادر رابطه با صادرات فرآورده‌های نفتی این است که خرید و کیوم باتوم باید از طریق بورس انجام بگیرد. همچنین هیدروکربن‌ها که برخلاف قیر دارای استاندارد نیستند، باید کدگذاری شوند یا اینکه از خوداظهاری طریق صادر شوند

ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز هیچ‌گونه محدودیتی برای صادرات فرآورده‌های نفتی در نظر نگرفته است. هدف گذاری و ماموریت این ستاد، صیانت از اقتصاد کشور است. ستاد در حیطه وظایف و اختیارات خود هر اقدامی را که موجب تقویت اقتصاد کشور شود، مورد حمایت قرار می‌دهد و هر اقدامی را هم که موجب تضعیف اقتصاد کشور شود، مورد مقابله و برخورد قرار خواهد داد. پس به طور کلی ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز هیچ ممنوعیتی برای صادرات قیر سفت، انواع قیر مایع و هیدروکربن‌ها اعمال نکرده و نخواهد کرد؛ اما صادرات این فرآورده‌های نفتی باید طبق ضوابط و دستورالعمل‌ها انجام بگیرد. همان‌طور که عنوان کردم تدوین و اجرای این دستورالعمل هادر راستای تقویت اقتصاد کشور و مبارزه با تحریم‌ها و قاچاق است. یکی از دستورالعمل هادر رابطه با صادرات فرآورده‌های نفتی این است که خرید و کیوم باتوم باید از طریق بورس انجام بگیرد. همچنین هیدروکربن‌ها که برخلاف قیر دارای استاندارد نیستند، باید کدگذاری شوند یا اینکه از طریق خوداظهاری صادر شوند.

اما به طور کلی دستورالعمل ماده ۴۵ آیین‌نامه اجرایی مواد ۵ و ۶ قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز ناظر بر صادرات فرآورده‌ها و مشتقات مایع نفت و گاز است که صادرکنندگان عزیز حتماً از آن اطلاع دارند یا اینکه با مراجعه به پرتابل

امکان تفکیک ضوابط و مقررات این دو بخش وجود دارد؟ برخی کد تعرفه‌ها ضوابط اختصاصی دارند؛ بدین معنا که آن ضوابط تنها مختص آن فرآورده و کالاست و ارتباطی با دیگر فرآورده‌ها و محصولات ندارد.

ستاد مانع توسعه صادرات نیست
برخی می‌پرسند با توجه به اینکه کد تعرفه مصرف انواع هیدروکربن‌ها به عنوان سوخت (۲۷۱۰) با انواع قیر محلول به عنوان مواد مورد استفاده در راهسازی (۲۷۱۵) متفاوت است، آیا





ستاد می‌تواند آن را دریافت کنند. مشوق‌های صادراتی را دستگاه‌ها و نهادهای متولی این امر که در وزارت صمت (صنعت، معدن و تجارت) و وزارت اقتصاد و امور دارایی هستند، مشخص و اعمال می‌کنند. اما ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز نیز تلاش می‌کند در راستای وظایف ذاتی خود از صادرات حمایت کند. این ستاد با اجرای سیاست‌های جامع نه تنها مانع تولید و صادرات نخواهد شد، بلکه به صادرات انواع کالاها، محصولات و فرآورده‌ها کمک خواهد کرد و در راستای منویات مقام معظم رهبری و تحقق جهش تولید گام بر خواهد داشت.

آیا می‌توان به رای کار گروه تعیین ماهیت اعتراض کرد؟

برخی نیز سوال می‌کنند برای پیشگیری از قاچاق فرآورده‌های نفتی به خصوص نفت سفید و گازوئیل و مشتقات نفتی که به روش مخلوط‌سازی Blend تهیه می‌شود مانند انواع هیدروکربن‌ها و قیر محلول و همچنین برای حفظ زنجیره تولید داخلی، آیا امکان استفاده از انواع فرآورده‌های سبک تولید شده توسط بخش خصوصی با ثبت در سامانه «ثامن» وجود دارد؟ در غیر این صورت با چه شرایطی می‌توان از این فرآورده‌ها استفاده کرد؟ بررسی موضوعات فنی و مباحثی از این قبیل در اختیار و حیطه عمل دستگاه‌های اجرایی مرتبط همچون سازمان ملی استاندارد ایران و سازمان پخش و پالایش فرآورده‌های نفتی ایران است. اما با توجه به اینکه در بحث استاندارد ملی قیر صحتی از نوع حلال به میان نیامده است، به نظر می‌رسد استفاده از هیدروکربن‌های واحدهای تولیدی به شرط اینکه استانداردسازی معتبر داشته باشد و در سامانه برخط معاملات ثبت شده باشد، مانعی نداشته باشد. البته لازم به یادآوری و تذکر است که استفاده از هرگونه ضایعات پالایشگاهی

ممنوع

است و مواد

اولیه باید از

مراکز تهیه شود که

منشا آن مورد تایید

وزارت نفت باشد. در ستاد

مبارزه با قاچاق کالا و ارز، علاوه بر

کار گروه تعیین ماهیت فرآورده‌های

نفتی، کار گروه دیگری به نام تجدیدنظر

وجود دارد که مسئولیت رسیدگی به

اعتراض‌ها نسبت به آرای صادر شده یا نتایج

کار گروه تعیین ماهیت را برعهده دارد.

این کار گروه طبق دستورالعمل ماده ۴۵ تشکیل شده و

اعضای آن متفاوت از اعضای کار گروه تعیین ماهیت است و

همانگونه که گفته شد این کار گروه وظیفه بررسی به پرونده‌های

اعتراضی که از سوی گمرک و تعزیرات ارسال می‌شود را دارد.

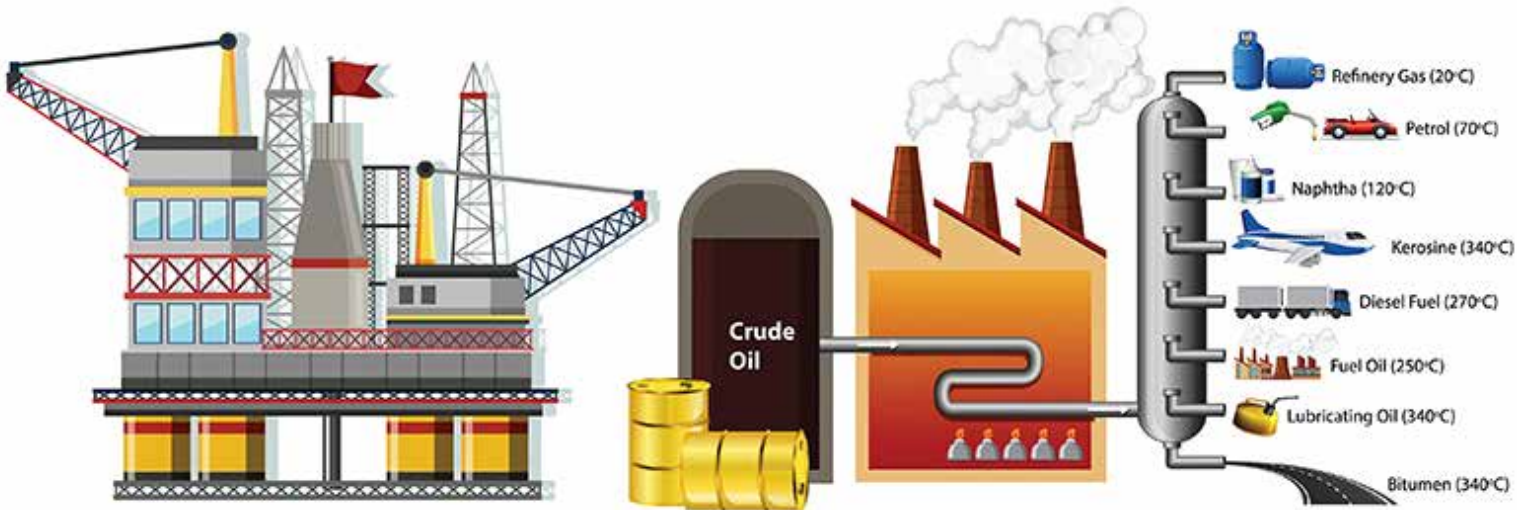




قیمت ماده اولیه تولید قیر

تولید و فروش صادراتی قیر در کشور مخصوصاً در دوده‌ها اخیر به عنوان تجاری پر سود اما پر زحمت شناخته شده است. تجاری که در عرضه بازارهای منطقه‌ای و جهانی با چالش‌هایی در زمینه کیفیت و قیمت مواجه است. نبود قیمت رقابتی و حضور واسطه‌ها که خود نقش پررنگ و تأثیرگذار در تعیین قیمت دارند امنیت این تجارت را با خطر مواجه می‌کنند.

Crude Oil Distillation Process



خرید، تحویل، تولید و فروش به مشتری را در نظر بگیریم زمان تغییر نرخ باید حداقل برای زمانیکه افزایش نرخ داریم دو ماهه باشد تا فرصت برای مذاکره با مشتری باشد. و برای زمانیکه نرخ کاهش می‌یابد یک ماهه باشد. نوسان بیش از حد و خارج از ضوابط آنهم با زمان کوتاه ۱۵ روزه برای تعیین قیمت خوراک، واحدهای تولیدی و در نهایت خریداران خارجی و مصرف کنندگان داخلی (مخصوصاً پروژه‌های عمرانی و ملی) را از نظر قیمت در مقایسه با قیمت های رقابتی منطقه ای و فرا منطقه ای بلا تکلیف و دچار تردید میکند و گاهی با تکرار این مورد سراغ سایر منابع میروند. و این صنعت و تجارت به جای رونق و حفظ جایگاه خود مسیر تعطیلی واحد های تولیدی را در پیش می‌گیرد. یا اینکه سراغ تولید محصول با کیفیت نازل و با هزینه کمتر میروند که این باعث می‌شود بازار جهانی قیر ایران را تحت تأثیر گذاشته و برند قیر ایران را به خطر بیندازد.

(قیمت نفت کوره سنگین) $76\% =$ قیمت و کیوم باتوم تولید کنندگان و خریداران باید بر اساس آن خوراک واحد تولیدی خود را از پالایشگاههای داخلی خریداری کنند و علاوه بر قیمت پایه بالا هزینه حمل و هزینه توزین نیز به این رقم اضافه میشود. ضمن اینکه در حال حاضر عمدتاً از بخش دوم فرمول (نفت کوره سنگین) 76% در صد قیمت و کیوم باتوم استفاده می‌شود و مهمتر اینکه قیمت‌ها در فرمول بالا بر اساس قیمت نشریه پلانس که معمولاً قیمت فوجیره را مبنا میگیرد محاسبه می‌گردد، در حالیکه قیمت نفت کوره سنگین ایران در خلیج فارس حدود $35-45$ دلار در تن کمتر از فوجیره می‌باشد. همچنین در فرمول بالا باید از مبلغ بدست آمده 5% کسر شود که در فرمول اعمال نمی‌شود. نکته مهمتر، قیمت اعلام شده هر 15 روز یکبار می‌باشد که در بازار فروش قیر زمان بسیار کمی است. اگر پروسه

هر تولید کننده و سرمایه گذار در درجه اول چیزی که برایش اهمیت دارد امنیت بازار است و اگر بخواهد به تولید خود رونق بدهد باید امنیت در بازار داشته باشد و این وقتی بوجود می‌آید که تولید کننده و بازرگان بتوانند خوراک و مواد اولیه را با قیمت مناسب و به میزان حداقل بر نامه تولید تهیه نمایند. قیمت خوراک باید تابع تغییرات قیمت منطقه‌ای یا جهانی باشد تا محصول تولید شده بتواند در بازار رقابت کرده و با قیمت مناسب به دست مصرف کننده نهائی برسد. اگر به نحوه تعیین نرخ ماده اولیه تولید قیر (و کیوم باتوم) در کشور توجه کنیم تابعی از قیمت نفت کوره سنگین و نفت سفید فروش رفته در منطقه خلیج فارس می‌باشد. (نفت سفید) $30\% +$ (و کیوم باتوم) $30\% =$ نفت کوره سنگین البته مشروط به اینکه رابطه $73/1\%$ قیمت نفت سفید/نفت کوره $63/1\%$ برقرار باشد در غیر اینصورت:





شرکت پالیشر ٹینٹ جی
(سہامی عام)

راہ خوب از راہ خوب
ساختہ مے نشود

سیدجواد جهرمی معاون عملیات و نظارت بورس کالا خبر داد؛ افزایش ۴۵ درصدی معاملات قیر در بورس کالا

سیدجواد جهرمی معاون عملیات و نظارت بورس کالا در یادداشتی به موضوع افزایش تقاضای قیر در بورس کالا، چیستی قرارداد کشف پرمیوم و مهمترین چالش بازار قیر پرداخت که متن آن را در ادامه می‌خوانید:

معامله ریسک معاملات را به شدت کاهش داده و اطمینان خاطر هم برای خریدار و هم فروشنده ایجاد کرده است. توجه به آمار معاملات قیر در بورس کالا نشان میدهد که طی شش ماهه نخست سال ۹۹ عرضه قیر/افزایش یافته به حدود ۳,۲۰۰,۰۰۰ تن رسیده است و این در حالی است که آمار معاملات رشد ۴۵٪ را نشان میدهد که همین نشان از افزایش تقاضای قیر در بورس کالا را دارد. در بخش صادرات نیز با وجود ثابت بودن میزان عرضه اما در معاملات رشد ۳۶٪ نسبت به مدت مشابه سال قبل مشاهده شده است. لازم به ذکر است تنوع محصولات قیری عرضه شده نیز در ۶ ماهه نخست امسال افزایش یافته و به ۳۱ نوع رسیده است.

ایران امکانپذیر بوده و کلیه صادر کنندگان از این طریق به فروش قیر مبادرت مینمایند. با توجه به اینکه معاملات و کیوم باتوم به عنوان ماده اولیه تولید قیر تماماً از طریق بورس کالا انجام میشود لذا بستر اطلاعاتی لازم جهت اطمینان از تبدیل ماده اولیه به فرآورده و جلوگیری از خام فروشی و عرضه خارج از شبکه فرآورده میسر گردیده است. عرضه قیر از طریق بورس کالا در بستری شفاف انجام میشود که در آن اصالت طرفین معامله و محصول عرضه شده بررسی شده و معامله بر اساس عرضه و تقاضا در فضایی عادلانه و شفاف صورت میگیرد. علاوه بر این ساختارهای پیشبینی شده در بورس کالا نظیر اتاق پایاپای و دریافت وجه تضامین از طرفین



قیر به عنوان یکی از محصولات پایین دستی پالایشگاهی کشور از جمله محصولاتی است که بخشی از فروش داخلی و هم فروش صادرات آن از طریق بورس کالا ایران انجام میشود. لازم به توضیح است که صادرات قیر فقط از طریق بورس کالا



مهم ترین چالش
بازار قیر به نظر
واحدهای
غیر فعال می باشد
که با توجه به
خوراک رانته که در
سال های قبل
وجود داشته است
ایجاد شده و در
شرایط رقابتی بازار
امکان فعالیت
ندارند. باید تجربه
لازم از این
سرمایه گذاری ها
گرفته شود تا
مجدد با
بهبودهای
مختلف از جمله
خوراک ارزان
نسبت به ایجاد
ظرفیت اقدام
نشد

قرارداد کشف پرمیوم چیست؟

از مزایای دیگر معاملات بورس کالا وجود قراردادهای متنوع با حداقل ریسک میباشد که از آن جمله میتوان به قراردادهای کشف پرمیوم اشاره کرد. قرارداد کشف پرمیوم قراردادی است که در بازار فیزیکی معامله میشود و طی آن مابه التفاوتی مورد توافق طرفین معامله قرار میگیرد و طرفین متعهد میشوند در زمان مشخص در آینده، کالا را بر اساس قیمت نهایی معامله نمایند. خریدار بخشی از ثمن معامله را در زمان توافق به فروشنده پرداخت و تسویه مابقی وجه متعاقباً و بر اساس شرایطی انجام میشود که در اطلاعیه عرضه مشخص میگردد. قرارداد پرمیوم هم برای خریدار و هم فروشنده مزایایی دارد که موجب استقبال از آن شده است. یکی از این مزایا کمک به برنامه ریزی بهتر برای تولید و تامین مالی و کاهش مسائل و مشکلاتی که در حوزه فرآورده های نفتی و مشتقات آن برای نگهداری و انبارش محصولات وجود دارد، میباشد. مورد دیگر پوشش ریسک قیمتی محصول میباشد که با توجه به مشخص بودن فرمول قیمت نهایی هم برای خریدار و هم فروشنده دغدغه و ریسک نوسانات و اتفاقات بازار در روز معامله نهایی را کاهش میدهد. از دیگر مزایای این قرارداد این است که خریدار نیز میتواند برای بازار هدف، برنامه ریزی صورت دهد و محصول خود را نیز در بازار هدف پیش فروش نماید. قرارداد پرمیوم در حوزه صادرات قیر نیز مورد استقبال واقع شده، چنانچه اخیراً و در اردیبهشت ماه ۹۹، شرکت پالایش نفت جی مقدار ۶۵۰۰۰ تن قیر در تالار صادراتی بورس کالا ایران به صورت قرارداد کشف پرمیوم عرضه کرد که با تقاضای بسیار خوبی همراه شد و تمامی آن معامله شده است. با توجه به نوسانات بازار نفت و فرآورده های نفتی، راه اندازی قراردادهای آتی در این حوزه میتواند به توسعه بازار کمک شایانی نماید که این مساله از سوی بورس کالا در دست پیگیری میباشد.





مهمترین چالش بازار قیر

قیمت قیر تابعی از قیمت و کیوم باتوم به عنوان ماده اولیه میباشد که قیمت و کیوم باتوم نیز متاثر از نرخ و ارز و قیمت نفت کوره می باشد. لذا نوسانات این بخش بر قیمت و کیوم باتوم تاثیر گذار می باشد. قیمت و کیوم باتوم در فضای رقابتی کشف میشود و خریداران قیر بر اساس صرفه اقتصادی، عرضه و تقاضا نسبت به ثبت قیمت اقدام می نمایند. با توجه

نگیرد و از سوی دیگر قیمت قیر ایران نیز به صورت مناسب در بازارهای صادراتی عرضه شود. مهم ترین چالش بازار قیر به نظر واحدهای غیر فعال می باشد که با توجه به خوراک رانتهی که در سال های قبل وجود داشته است ایجاد شده و در شرایط رقابتی بازار امکان فعالیت ندارند. باید تجربه لازم از این سرمایه گذاری ها گرفته شود تا مجدداً بایهانه های مختلف از جمله خوراک ارزان نسبت به ایجاد ظرفیت اقدام نشود.

به اینکه میزان و کیوم باتوم به عنوان خوراک نسبت به ظرفیت واحدهای تولیدی کمتر است در زمان های نوسان ارزی شاهد افزایش رقابت در این محصولات هستیم. از سوی دیگر فارغ از قیمت و کیوم باتوم قیمت قیر داخلی و صادراتی نباید خیلی متفاوت باشد زیرا فرایند تبدیل و کیوم باتوم به قیر در هر دو حالت داخلی و صادراتی یکسان است. اما باید قیمت گذاری به صورتی باشد که آربیتراژ بین بازارها شکل

Taban Baft Pasargad

Taban Baft Pasargad

شرکت تابان بافت پاسارگاد

این شرکت به صورت تخصصی اقدام به طراحی و تولید جامبوبگ های مخصوص حمل قیر در ۴ مدل اصلی نموده است



Taban Baft Pasargad

Taban Baft Pasargad





TABAN BAFT PASARGAD

Taban Baft
Pasargad

Taban Baft
Pasargad

Taban Baft
Pasargad

Taban Baft
Pasargad

Taban Baft
Pasargad

Taban Baft
Pasargad



Model T2

عبارتست از جامبوبگ های یک تنی که به صورت دو بند و چهار بند با پارچه های لمینت دوپل شده بدنه و کف، دسته هایی با تسمه های دوپل شده یووی دار و دولایه لاینر (۱۳۰ میکرون) مقاوم تا دمای ۱۰۰ درجه سانتیگراد و استفاده از نخ های ۲۳۰۰ UV دنییر که در دوخت جامبوبگ ها به کار رفته است. وزن تقریبی هر جامبو ۵/۵+ کیلو می باشد.



Model T1

عبارتست از جامبوبگ های ۱۲۵۰ کیلویی که به صورت دو بند با پارچه های لمینت دوپل شده یووی دار و دولایه لاینر (۱۳۰ میکرون) مقاوم تا دمای ۱۰۰ درجه سانتیگراد و استفاده از نخ های ۲۳۰۰ UV دنییر که در دوخت جامبوبگ ها به کار رفته است. وزن تقریبی هر جامبو ۶+ کیلو می باشد.



Model T4

عبارتست از جامبوبگ های ۳۰۰ کیلویی که به صورت تک دسته با پارچه های لمینت تک لایه بدنه و کف، دسته هایی از جنس پارچه لمینت بدنه و دولایه لاینر (۱۳۰ میکرون) مقاوم تا دمای ۱۰۰ درجه سانتیگراد و استفاده از نخ های ۲۳۰۰ UV دنییر که در دوخت جامبوبگ ها به کار رفته است. وزن تقریبی هر جامبو ۲+ کیلو می باشد.



Model T3

عبارتست از جامبوبگ های یک تنی پالت که به صورت چهار بند با پارچه های لمینت تک لایه بدنه و کف، دسته های با تسمه های یووی دار و دولایه لاینر (۱۳۰ میکرون) مقاوم تا دمای ۱۰۰ درجه سانتیگراد و استفاده از نخ های ۲۳۰۰ UV دنییر که در دوخت جامبوبگ ها به کار رفته است. وزن تقریبی هر جامبو ۴+ کیلو می باشد.

۰۹۱۷۳۶۳۸۳۴۳

Taban Baft
Pasargad

Taban Baft
Pasargad

Taban Baft
Pasargad

آدرس کارخانه:
بندر عباس

شهرک صنعتی شماره ۲۵
بلوار چمران، خیابان کوشا

شماره های تماس:
۰۹۳۹۷۶۲۱۵۱۸

تلفن کارخانه:
۰۷۶۳۲۵۶۱۲۳۵-۷

۰۷۶۳۲۵۶۱۲۳۵-۷

Taban Baft
Pasargad

Taban Baft
Pasargad

Taban Baft
Pasargad

Taban Baft
Pasargad



نگاهی به بازارهای کالایی در سال ۲۰۲۱

بحران پاندمی کرونا در سال ۲۰۲۰ به گزارش بانک جهانی عمیق ترین رکود اقتصادی بعد از جنگ جهانی دوم را رقم زد که نه تنها قابل پیش بینی نبود بلکه از حیث تاثیر در گستره جغرافیایی بی نظیر بود، امروز ما سال جدید میلادی را در حالی آغاز می کنیم که این ویروس همچنان با ماست و اگر چه پیش بینی می گردد با کشف و توزیع واکسن کرونا بازگشت سریع اقتصادها به وضعیت قبل رخ می دهد لکن احتیاط و عدم اطمینان در برنامه ریزی و تصمیم گیری ها تا ظهور شرایط پسا کرونا و پایان این داستان با کسب و کارها همراه خواهد بود.



دکتر مانده بنانی
کارشناس بازرگانی بین الملل



مؤسسات و نهاد های معتبر بین المللی افت تولید ناخالص داخلی GDP جهانی در سال ۲۰۲۰ را بین ۳.۷ تا ۴.۴ درصد گزارش کردند، در حالیکه با امیدواری به بازگشایی بازارها، رشد GDP جهانی را در سال جدید ۴.۴ تا ۵.۴ درصد پیش بینی می کنند: که همگی خوش بینی به افزایش مصرف در سال ۲۰۲۱ و روز های بهتری نسبت به آنچه در سال ۲۰۲۰ بر جهان گذشت را نوید می دهد. البته این پیش بینی ها وابستگی بالا به واکسیناسیون گسترده و موفق تا سپتامبر ۲۰۲۱ در برخی کشورها دارد، لکن مشاهده جهش ویروس کرونا در اروپا و موج دوم افزایش آمار ابتلا و لاک داون ها (تعطیلات) و همچنین در پیش بودن فصل زمستان، همچنان بر غیر قابل پیش بینی بودن شرایط اقتصادی به عنوان شاخصه اصلی سال ۲۰۲۱ تاکید می نماید. بنابراین به نظر می رسد با توجه به عدم اطمینان از شرایط و غیر قابل پیش بینی بودن آینده در سال پیش رو بیش از هر چیز تمرکز بر تصمیمات سریع و کوتاه مدت و هوشمندی در اجرا و رصد روزانه اخبار و تغییرات شرایط محیطی کسب و کار برای موفقیت ضرورت دارد. در این یادداشت تلاش می شود که با فرض عدم اطمینان از شرایط با مرور برخی از عواملی اثر گذار بر بازارهای کالایی (کامودیتی) دورنمایی از برخی کامودیتی ها در سال میلادی جدید ارائه شود، بدیهی است پیش بینی دقیق هر بازار با توجه به سایر متغیر های اثر گذار در این مقال نمی گنجد.

البته این پیش بینی ها وابستگی بالا به واکسیناسیون گسترده و موفق تا سپتامبر ۲۰۲۱ در برخی کشورها دارد، لکن مشاهده جهش ویروس کرونا در اروپا و موج دوم افزایش آمار ابتلا و لاک داون ها (تعطیلات) و همچنین در پیش بودن فصل زمستان، همچنان بر غیر قابل پیش بینی بودن شرایط اقتصادی به عنوان شاخصه اصلی سال ۲۰۲۱ تاکید می نماید

۲۰۲۴ بعید خواهد بود. اجرای المپیک توکیو و مسابقات فوتبال اروپایی در سال ۲۰۲۱ طبق برنامه زمانبندی، خود تاییدی بر بهبود شرایط برای خدماتی نظیر رستورانها و تفریحات و کنفرانس ها و تماس های اجتماعی بیشتر از سال پیش میباشند

افزایش قیمت ناشی از اثر تورم:
اقتصاد های جهانی با تزیق نقدینگی و بسته های حمایتی و تغییر الگوهای کاری سعی در بازگشت و بقا دارند و بسته های محرک بانک های مرکزی و حمایت از

انتظار نخواهد بود. در حالیکه در بخش خدمات به ویژه هاسپیتالیتی و توریست و سفرهای هوایی ادامه رکود و زیان در سال ۲۰۲۱ مورد انتظار است لکن شرایط بهتری با وضع مقررات و استانداردهای جدید برای سفر و تمرکز بر سفرهای داخلی پیگیری می شود، انجمن بین المللی سفرهای هوایی (IATA) میزان زیان این بخش را حدود ۱۲۰ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۰ و برای سال آینده حدود ۴۰ میلیارد دلار زیان تخمین زده است. هر چند احتمالاً بازگشت میزان سفرهای هوایی به ارقام سال ۲۰۱۹ حداقل تا سال

دورنمای مثبت اقتصاد جهانی و افزایش تقاضا:

بازار جهانی با اشتیهای بالا بعد از رفع موانع مصرف و جبران عقب ماندگی ها مواجه است (افزایش تقاضا) که در راستای ریکواری V شکل اقتصاد به دنبال ساخت سالی بسیار خوب به ویژه برای شرکت های صنعتی و کامودیتی ها است، بنابراین انگیزه ذخیره سازی محصولات با هدف بهره گیری از رشد قیمت آتی ادامه خواهد یافت و مقررات کنترلی دولت ها و وضع قوانین و تعرفه های جدید در مقابله با احتکار کالا و مقابله با رشد قیمت ها دور از





سال ۲۰۲۰ بود که بی اغراق تاثیر قابل توجهی در قیمت کامودیتی هادر سال قبل داشت، ادامه رشد سودآوری شرکتهای صنعتی چین و میزان واردات و تقاضای چین امسال نیز بسیار مهم و تاثیر گذار می باشد.

واکسن کرونا:

در دسترس بودن واکسن موثر کرونا و توزیع مناسب از اواسط سال ۲۰۲۱ تا سپتامبر در کشورهای توسعه یافته برنامه ریزی شده است و بدون شک از ریسک های کلیدی اقتصاد کلان می باشد، با واکسینه شدن بخش اعظمی از افراد در جهان و بازگشت به زندگی نرمال و رفع محدودیت ها تقاضا در خدمات و محصولات رشد فزاینده ای می یابد و قیمت طلا به شدت افت خواهد داشت در غیر اینصورت با ادامه محدودیت ها و تعطیلی کسب و کارها ویا ادامه شرایط فعلی و حتی بروز ظهور ویروس های جدید و حملات بیولوژیک هرگونه بهبود و تغییر سریع دور از انتظار خواهد بود و جهان نیازمند بازنگری مجدد پارامترهای اثر گذار می باشد.

اثر جنگ آنتی تراست علیه غول های تکنولوژی:

چند وقتی است که کشورهای امریکا اتحادیه اروپا و چین، ژاپن، هند و استرالیا برای ریگولاتوری و تفحص از غول های تکنولوژی چون گوگل، فیس بوک و اپل و آمازون و... تلاش می کنند، بدون شک با نفوذ بالای فضای مجازی در میان مردم جهان در سالی که گذشت هم اکنون غول های تکنولوژی جهان به اطلاعات ارزشمندی از کاربران اینترنت در جهان دسترسی دارند که بدون محدودیت های کرونا دستیابی به آن در این بازه زمانی غیر ممکن بود، هم اکنون غول های تکنولوژی جهان با استفاده و تحلیل این داده ها می توانند در انتخاب ها، خریدها و جهت دهی کاربران اینترنتی اثر گذار باشند. در کنار آنکه میزان تاثیر قدرت های سیاسی از بهره برداری از غول های تکنولوژی در سال جدید چقدر و چگونه خواهد بود، به نظر می رسد این موضوع از حیث دسترسی به ابزارهای نوین برای تحلیل رفتار مصرف کننده نهایی در بازار جهانی و جهت دهی تقاضا بسیار موثر خواهد بود بنابراین به نظر می رسد در آینده نه چندان دور بازار کالایی جهان می تواند دچار تغییرات نو گردد و متاثر از رفتار مصرف کننده نهایی و یا جهت دهی های صاحبان قدرت بزرگ تکنولوژی باشد.

در ادامه به اختصار به دور نمای برخی از

بیکاران و کسب و کارها با این روش اثر توری می بالایی در اقتصاد جهانی خواهد داشت که پیشران رشد قیمت محصولات مصرفی و کامودیتی ها به ویژه فلزات و محصولات کشاورزی و انرژی است.

محدودیت عرضه:

ادامه کاهش عرضه برای کامودیتی ها در سال جدید از دو منظر شایان ذکر است:

محدودیت عرضه اجباری:

ناشی از تعطیلی و محدودیت های ناشی از پاندمی کرونا نظیر معادن و تولید مواد اولیه به ویژه در نیمه اول سال ۲۰۲۱ ادامه دارد.

محدودیت عرضه اختیاری:

با هدف افزایش سطح سودآوری و رشد قیمت ها روی می دهد نظیر تصمیمات ایک پلاس برای کاهش تولید نفت اعضا ویا خاموشی و کاهش ظرفیت تولید پالایشگاه ها که با هدف رفع مشکلات ناشی از افت تقاضا برای برخی محصولات صورت می گیرد. لکن ورود ظرفیت های جدید پالایشگاهی در آسیا رقابت را برای پالایشگاه های قدیمی سخت تر خواهد کرد و بیش از پیش بر بهبود بهره وری در سال جدید تاکید می نماید.

اثر انتخاب بایدن در امریکا:

سیاست خارجی امریکا و تصمیماتی چون جنگ با توافق تجاری با چین و وضع تعرفه بر کالاهای اروپایی، بازگشت به برجام و فروش نفت ایران هر یک تاثیرات مهمی بر بازار کامودیتی ها و قیمت ها خواهد داشت و مورد توجه خواهد بود.

برگزیت، اروپا و چین:

با خروج بریتانیا از اتحادیه اروپا، وضع تعرفه ها و عوارض جدید اجرایی خواهد شد و اتحاد و مشارکت اتحادیه اروپا با چین برای دسترسی به بزرگترین واردکننده کامودیتی ها در سال ۲۰۲۰ در بازار جهانی اثر گذار خواهد بود. در این میان افزایش واردات چین کماکان محرک مهمی برای قیمت کامودیتی ها و بهبود اقتصادهای خارجی وابسته به چین خواهد بود.

تضعیف ارزش دلار:

با انتظار تورم بالا در اقتصاد و افت ارزش دلار از طرفی افزایش قیمت کامودیتی ها به ویژه طلا و از سوی دیگر توجه سرمایه گذاران به کریپتو کارنسی ها (رمز ارزها) در سال ۲۰۲۱ و ابزارهای نوین برای کاهش ریسک قیمت گذاری Hedge و سرمایه گذاری ها مورد توجه خواهد بود.

چین:

چین تنها کشور با رشد اقتصادی مثبت در



bituasphalt
Magazine

کامودیتی ها در سال جدید می پردازیم:

محصولات پالایشگاهی و نفت:

تصمیمات نشست اپک پلاس در هفته اول ژانویه در مورد ادامه کاهش تولید نفت فوری به بسیار اثر گذار خواهد بود هر چند بهبود تقاضا قابل توجهی برای مصرف نفت بدون واکسن موثر و ریکاوری اقتصادها مورد انتظار نخواهد بود و تنها میزان موجودی ذخایر نفت کاهش خواهد یافت بنابراین اکثر تحلیل گران متوسط قیمت نفت برنت در سال ۲۰۲۱ را حدود ۵۵ دلار تخمین می زنند که در صورت واکسیناسیون موثر در نیمه دوم سال می تواند تا ۶۰ دلار در هر بشکه افزایش یابد.

افت حاشیه سود پالایشگاه ها و کاهش میزان تولید در ماه های ابتدای ۲۰۲۱ مورد انتظار است و با همین شرایط فیول HSFO و نفتا و قیر می توانند بهترین محصولات پالایشگاهی ماه های ابتدای سال ۲۰۲۱ باشند هر چند با بهبود اوضاع و افزایش عرضه ی نفت و تولید پالایشگاه ها فشار بیشتری بر تقاضای کرک نفتا و فیول ظهور خواهد داشت.

قبل از کرونا کمتر کسی گمان می کرد که فیول با سولفور بالا HSFO بهترین محصول پالایشگاهی سال ۲۰۲۰ باشد اگرچه از اواخر سال ۲۰۱۹ با توجه به اثر IMO ۲۰۲۰ (محدودیت سولفور در سوخت کشتی ها) شاهد کاهش تقاضا و اختلاف قیمت بالای آن با فیول کم سولفور بودیم لکن چند دلیل تقاضا و قیمت فیول با سولفور بالا را در سال ۲۰۲۰ تقویت کرد که برخی در سال آتی نیز ادامه خواهد یافت: تقاضا برای یونکر فیول مانند جت فیول یا بنزین خیلی کم نشده است، افزایش تقاضا جت فیول بنزین اثر مستقیم به بازگشت زندگی به شرایط قبل از کرونا خواهد داشت. تقاضا برای فیول HSFO با بهره گیری کشتی ها از اسکرابر و تکنولوژیهای سولفور زدایی در کشتی با نظارت IMO کماکان ادامه دارد.

کمبود عرضه فیول پالایشگاه ها با توجه به افت تولید نفت و کاهش

حاشیه سود پالایشگاه ها

کاهش مصرف نفت سنگین و استفاده از نفت های سبک در پالایشگاهها (که با هدف سودآوری بالاتر پالایشگاه صورت می گیرد) و البته نفت سنگین زیادی در دسترس نبود با توجه به افت قیمت نفت و محدودیت اپک صادر کنندگان نفت خام ترجیح به فروش ظرفیت خود از نفت سبک دارند) این شرایط منجر به کاهش عرضه فیول و

محصولات سنگین تر نظیر قیر شده است. تقاضا برای کرک ۱ فیول تقویت شده است. به نظر می رسد در ماه های آتی با تعادل عرضه و تقاضا این فاکتور کم رنگ تر خواهد شد. کاهش عرضه قیر در برخی پالایشگاههای اروپایی و آسیایی به دلایل فوق تا برگشت تعادل ادامه دارد و تقاضا برای مصارف جاده ای در کشورهای مختلف متفاوت است لکن افزایش مصرف نسبت به سال ۲۰۲۰ مورد انتظار است که وابستگی زیاد به بودجه های عمرانی و بسته های حمایتی دولت هادارد.

اگرچه نفتا در سه ماهه دوم سال ۲۰۲۰ با افت شدید قیمت و تقاضا مواجه شد لکن با بهبود تقاضا برای گازوئیل و ترجیح تولید کنندگان پتروشیمی به بهره گیری از نفتا به عنوان جایگزین خوراک پتروشیمی ها که با تخفیف خوبی در مقایسه با پروپان فروخته می شد تقاضای خوبی برای نفتا ایجاد شد و به نظر می رسد در زمستان نیز با عرضه گرانتر پروپان ادامه یابد، لکن ادامه تقاضا با هدف کرک نفتا بستگی به شرایط جدید خواهد داشت.

فلزات: تقاضای مس، آلومینیوم و فولاد با توجه به انتظار رشد تقاضا در چین و ریکواری اقتصاد آمریکا و اروپا و افت ارزش دلار و عرضه محدود در شرایط بهتری نسبت به سال ۲۰۲۰ پیش بینی می شود. انجمن جهانی فولاد ۲ میزان رشد تقاضا فولاد چین در سال جدید را ۲ تا ۳ درصد بالاتر از ۲۰۲۰ تخمین می زند.

سنگ آهن: عرضه محدود به علت مشکلات معادن در برزیل و استرالیا و آفریقای جنوبی و هند و تقاضای خوب فولاد چین در کنار حاشیه سود بالای فولاد سازان در سه ماهه سوم سال ۲۰۲۰ منجر به رشد شدید قیمت سنگ آهن تا سطوح بیش از ۱۶۰ دلاری شد لکن در سال جدید احتمالاً میزان عرضه سنگ آهن بهبود خواهد یافت و با افت حاشیه سود فولاد سازان و افت تولید فولاد در چین قیمت های سنگ آهن تحت فشار کاهش یابد میانگین قیمت سنگ آهن عیار ۶۲ درصد در سال ۲۰۲۱ حدود ۱۰۴ دلار در تن تخمین زده شد و در ماه های پایانی ۲۰۲۱ با تغییر عرضه امکان افت بیشتر قیمت وجود خواهد داشت.

LNG: با بهبود تقاضا صنعتی گاز در بازار جهانی و محدود شدن ظرفیت صادراتی گاز LNG در بازارهای جهانی احتمال افزایش قیمت ها در سال جدید

وجود دارد.

محصولات کشاورزی: احتمال تولید ثابت یا رشد محدود کاشت سویا و ذرت همراه با افزایش تقاضا چین بهبود قیمت های محصولات کشاورزی را محتمل می کند. با رفع جنگ تجاری چین و آمریکا، چین به واردات بیشتر واردات سویا و ذرت از آمریکا روی خواهد آورد و برزیل کماکان تقاضای خوبی از چین دریافت می کند از طرفی اجرای محدودیت های زیست محیطی و برنامه چین برای کاهش آلاینده ها کربنی پیشران طرح های حمایت از تقاضا ذرت برای تولید اتانول می باشد.

دورنمای بازار کامودیتی بعد از عبور پهای نفت برنت از ۵۵ دلار

در حالیکه اکثر پیش بینی ها از میانگین قیمت نفت ۵۵ دلاری در سال ۲۰۲۱ خبر می دهد، رالی قیمت نفت در هفته گذشته نرخ نفت برنت را به بیش از ۶۰ دلار در هر بشکه افزایش داد که به بالاترین سطح در ۱۵ ماه گذشته (۲۰۱۸) رسیده است. بعد از عبور قیمت نفت برنت از ۶۲ دلار در هر بشکه در ۱۰ فوریه فعالان بازار از نظر تکنیکال انتظار افزایش قیمت ها تا سطوح ۶۵ دلار در بشکه در کوتاه مدت را دارند، این رشد شتابان قیمتی، بازتابی از بسته های پیشران و محرک اقتصادی در آمریکا و افت ارزش دلار و تورم فزاینده سال ۲۰۲۱ است و البته دورنمای مثبت و خوش بینانه فعالان بازار از رشد تقاضاست. در حالیکه پیش بینی بانک گلدمن ساچ و جی پی مورگان انتظار ورود به یک سوپر سایکل قیمتی در کامودیتی ها مشابه آنچه در ۲۰۰۴ روی داده است می باشد به طوریکه با بازگشت تقاضا از چین قیمت ها به روند افزایشی ادامه خواهد داد و امسال تقاضا بر عرضه پیشی خواهد گرفت. نگارنده ضمن پررنگ شمردن فاکتورهای پیشران قیمتی کامودیتی ها، چون تورم ناشی از تزریق پول، افت ارزش دلار، تزریق بسته های پیشران و محرک اقتصادی، سیاست های حاکمیت جدید آمریکا بر سرمایه گذاری بر زیرساخت ها و افزایش سرمایه گذاری روی انرژی های سبز و تجدید پذیر کماکان بر غیر قابل پیش بینی بودن قیمت هادر ماه های پیش روبه دلایل زیر تاکید می کند:

الف/ نا مشخص بودن اثر بخشی واکسن کرونا در سطح بین المللی
ب/ کاهش مصرف سوخت جت و بنزین به دلیل ادامه محدودیت های رفت و آمد و سفر در سال جاری.
ج/ عدم در دست بودن اطلاعات شفاف و



کاهش مصرف نفت سنگین و استفاده از نفت های سبک در پالایشگاهها (که با هدف سودآوری بالاتر پالایشگاه صورت می گیرد) و البته نفت سنگین زیادی در دسترس نبود با توجه به افت قیمت نفت و محدودیت اپک صادر کنندگان نفت خام ترجیح به فروش ظرفیت خود از نفت سبک دارند) این شرایط منجر به کاهش عرضه فیول و محصولات سنگین تر نظیر قیر شده است



زیرساخت ها و ساخت و ساز دارند نظیر هند و شرق آفریقا انتخابات در پیش دارند و زیرساخت ها به ویژه فعالیت های جاده ای برایشان اهمیت دارد، نظیر کنیا در برنامه توسعه جاده ابریشم چین قرار دارند (one belt - one road) اگرچه بر اساس اطلاعات فعلی انتظار کاهش عرضه قیر و افزایش تقاضا وجود دارد لکن فشار تورمی و رشد شتابزده قیمت ها می تواند مقاومت خریداران را در شرایط فعلی رقم بزند در حالیکه برخی از تریدرهای بزرگ نفتی انتظار کاهش قیمت نفت را با توجه به شرایط لاک داون و کرونا دارند و محتاط عمل می کنند و موجودی انبار کالای قیر مناسبی در اکثر بازارهای هدف وجود دارد. فرض عدم قابل پیش بینی بودن قیمت در سال جدید با برجاست احتمال کاهش قیمت نفت در سه ماهه دوم به بعد با توجه به مشخص نبودن تاثیر پذیری واکسن و رسیدن قیمت ها به سقف قیمتی وجود دارد. از طرفی طبق روال هر سال افت تقاضا در ماه رمضان در کشورهای اسلامی و شروع فصل مانسونز و بارندگی ها پیش بینی می شود.

محدودیت های رفت و آمد و سفر ادامه خواهد یافت و بسیاری از شرکت های بزرگ نفتی چون Shell, Exxon Mobil BP. در سال ۲۰۲۰ زیان گزارش کردند هم اکنون به سرمایه گذاری در انرژی های تجدید پذیر و سبز تمرکز کردند با توجه به رویکرد دولت حاکم بر امریکا مسال انتظار بازگشت سرمایه مناسب در حوزه انرژی و قیمت نفت بالا برای توجیه پذیری سرمایه گذاری در استخراج نفت شیل و انرژی های نوین وجود دارد. بنابراین کاهش عرضه قیر نیز محتمل است. در حالیکه بسته های محرک اقتصادی در اکثر کشورها به ویژه ایالات متحده بر توسعه زیرساخت ها و رونق ساخت و ساز به ویژه جاده ها، پل و... تمرکز دارد که تقاضا قیر را افزایش خواهد داد. مصارف جاده ای قیر در سال گذشته در برخی کشورها (به ویژه کشورهای که به درآمد توریست و قیمت نفت خام وابسته بودند) به دلیل نبود بودجه کافی ۳۰ تا ۴۰ درصد کاهش یافت لکن افزایش مصرف قیر در ۲۰۲۱ نسبت به سال ۲۰۲۰ مورد انتظار است به ویژه در کشورهایی که: بودجه نفتی دارند و اکنون بانرخ های بالاتر نفت مواجه اند نظیر امارات، عربستان و... برنامه های محرک اقتصادی با تمرکز بر

داشت. هر چند سال ۲۰۲۱ کمکان خوبی برای کامودیتی ها پیش بینی می شود. **بررسی گروه کالایی فرآورده های قیری:** انتظار می رود کاهش عرضه قیر در برخی پالایشگاه های اروپایی و آسیایی ادامه یابد و برنامه های کاهش تولید نفت ایک و غیر ایک نیز فشار بیشتر بر کاهش عرضه نفت سنگین را در پی خواهد داشت به طوریکه بسیاری از واحد های قیر سازی در جنوب اروپا و آسیا با مشکل عدم دسترسی به نفت مورد نیاز خود به ویژه بعد از کاهش شدید عرضه نفت عربستان مواجه اند. اگرچه شاهد افزایش عرضه قیر روسیه و کاهش تعرفه صادرات قیر و فرآورده ها از روسیه از سال ۲۰۲۰ هستیم که به نظر ادامه می یابد و بر بازارهای هدف ایران به ویژه در کشورهای CIS و افغانستان موثر خواهد بود. با ادامه روند افزایش قیمت نفت به سطوح بالای ۵۶ دلار به طور معمول انتظار است برخی از پالایشگاه ها افزایش تولید فرآورده های سبک با ارزش افزوده بالاتر را جایگزین فرآورده های ارزان قیمت چون نفت و قیر نمایند، لکن یک مطلب حایز توجه است. امسال کمکان کاهش مصرف سوخت جت و بنزین به دلیل ادامه

دقیق از سیاست های واقعی کشور چین در سال ۲۰۲۱ ادامه شد. فرآیند قیمت کامودیتی ها قطعاً به رویکرد چین به عنوان بزرگترین واردکننده کامودیتی ها وابسته خواهد بود و مشخص شدن سیاست های کلان پیش از نشست سالانه حزب کمونیست - احتمالاً در ۵ تا ۱۰ مارس روی خواهد داد - امکان پذیر نمی باشد. نکته قابل توجه آنست که اخیراً شاهد تصمیمات هوشمندانه چین برای کاهش واردات برخی مواد اولیه نظیر سنگ آهن یا کاهش تعرفه های واردات برخی محصولات نظیر قراضه هستیم که تلاش این کشور برای جلوگیری از رشد شتابزده قیمت مواد اولیه و حفظ حاشیه سود مناسب برای صنایع خود و جلوگیری از افزایش قیمت شدید در برخی محصولات را خیر می دهد. از این رونگارنده بر این باور است که گرچه علامت ظهور یک سوپر سایکل قیمتی در بازار کامودیتی بارهبری امریکا ظاهر شده است لکن ادامه این روند و موفقیت آن به شدت به سیاست های کلان چین وابسته خواهد بود و امکان ظهور تغییرات جدیدی در قوانین و سیاست های چین برای کنترل شیب قیمتی کامودیتی ها نیز وجود خواهد





Bitumen and road Conference Bituroad 2021

20-21 May, 2021, Tbilisi, Georgia

✉ info@bituroad.com

☎ +995-599529995

🌐 bituroad.com

Organizer:

BITUGROUP
THE ROAD TO FUTURE

Host Sponsors



Silver Sponsor



Bronze Sponsor



Exhibitors



Sponsor media





تلاش یک ساله انجمن قیر برای رفع مشکلات شرکت‌های قیرساز

«انجمن قیر ایران» سال ۱۳۹۸ و در شرایط سخت اقتصادی تاسیس شد. این انجمن در وضعیتی شکل گرفت که موانع متعددی برای خرید مواد اولیه (VB) جهت تولید قیر وجود داشت و همکاری با دولت در پروژه‌های راهسازی نیز با مشکلاتی مواجه شده بود. ضمن اینکه صادرات قیر با محدودیت‌هایی روبرو شده بود؛ از این رومهمترین دغدغه هیات مدیره این انجمن در سال نخست فعالیت، رفع موانع و برطرف کردن مشکلات بود. هیات مدیره از زمان تشکیل انجمن ۲۵ جلسه مدیریتی و یک نشست هم‌اندیشی با هدف بهره‌گیری از دیدگاه‌ها و راهکارهای اعضا به منظور رفع موانع و مشکلات برگزار کرد.

حاصل این جلسات و نشست هم‌اندیشی انجام اقداماتی در راستای رفع محدودیت‌های تولید و صادرات قیر بود که به شرح زیر می‌باشد:

یکی از مشکلات، افزایش بی‌رویه قیمت و کیوم باتوم بود. از این رو انجمن پیگیری‌های بسیاری انجام داد. اعتراضات تولیدکنندگان نسبت به عدم تمکین فروشندگان به قانون قیمت‌گذاری فرآورده‌های نفتی طی مذاکرات و نامه‌نگاری‌های متعدد با ستاد تنظیم بازار دنبال شد. در نتیجه دستورالعمل جدید تعیین قیمت فرآورده‌های نفتی از سوی ستاد تنظیم بازار ارائه و موجب تعادل در بازار و دستیابی تولیدکنندگان قیر به حقوق خود شد.

دومین اقدام مهمی که انجمن قیر انجام داد، پیگیری مطالبات شرکت‌های قیرساز از سال ۹۷ تاکنون بود. با توجه به اینکه تمامی شرکت‌های تامین‌کننده قیر پروژه‌های عمرانی کشور عضو انجمن قیر ایران هستند، انجمن از ابتدای شکل‌گیری با نامه‌نگاری و برگزاری جلسات با وزیر راه و شهرسازی و معاونان این وزارتخانه، اقدام به پیگیری مطالبات شرکت‌های قیرساز کرد. دیگر اقدام مهمی که انجمن در یک سال گذشته انجام داد، مکاتبات مستمر با نهادها و سازمان‌های مرتبط با هدف حل مشکلات شرکت‌های قیرساز بود. از این رو انجمن مکاتبات و مذاکرات فراوان با وزارتخانه‌های صمت (صنعت، معدن و تجارت)، نفت و راه و شهرسازی، ستاد تنظیم بازار، شورای ملی رقابت، سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان، گمرک جمهوری اسلامی ایران، سازمان امور مالیاتی کشور، بانک مرکزی و... انجام داد که پیگیری‌ها تا دستیابی به نتایج مطلوب ادامه خواهد یافت. علاوه بر این‌ها انجمن قیر ایران افتخار یافت در یازدهمین نمایشگاه ملی قیر و آسفالت و همچنین کنفرانس AEMA دبی به عنوان حامی معنوی شرکت کند.





Refinery

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua.

Oil derrick

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua.

Extraction oil

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua.

Oil products

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua.

Pipeline

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua.

Oil Tanker

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua.

محمد زنگنه تژاد معاون بازرگانی نفت پاسارگاد:

گمرک و استاندارد باید شبانه‌روزی خدمات ارائه بدهند

تولید کنندگان داخلی، صرف نظر از بحث سود آوری و فروش شخصی، باید به فکر منافع ملی، جهت تعیین قیمت مناسب تولیدات قیری و همگونی در سطح بازار جهانی باشند. بهترین راهکار، جهت بالا بردن ارزش افزوده، بسته‌بندی مناسب است. لزوم بهره‌برداری از ناوگان حمل و نقل مناسب و یکسان‌سازی مواد اولیه و کنترل میان نرخ ارز آزاد و نظام یکپارچه معاملات ارزی، از اقداماتی است که باید بررسی شود. تامین منابع نقدینگی و ویژه‌از محل درآمدهای حاصل از افزایش قیمت محصولات صادراتی نکته‌ی قابل تاملی است.

اگر با دید ملی به بحث افزایش صادرات فرآورده‌های قیری و مزایایی که وجود دارد بصورت مشخص نگاه کنیم، باید این مطلب را از دو منظر مورد بررسی قرار دهیم: ۱- افزایش حجم - ۲- افزایش مبلغ. تلاش جهت افزایش مبلغ صادرات، موضوع مهمی است و برای این امر الزاماتی مانند ناوگان حمل و نقل و یکسان‌سازی مواد اولیه و کنترل میان نرخ ارز آزاد و نظام یکپارچه معاملات ارزی و سیاست‌های بازگشت ارز باید صورت پذیرد.

در حال حاضر ظرفیت‌های بخش خصوصی، جهت تامین ناوگان و مدیریت حمل و انتقال از طریق خرید کشتی به صورت فله، پایین است و باید در این خصوص شرکت ملی نفتکش و کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران ورود کنند و مساعدت لازم را به عمل آورند. در بحث حمل و انتقالات زمینی و خطوط ریلی با ترکمنستان و ترکیه تعاملاتی داریم، اما هیچ‌کدام امکان حمل مایعات نفتی از طریق خطوط ریلی ندارند. ضمن اینکه اجازه ورود واگن‌های ما به کشورهای مذکور با محدودیت‌هایی همراه است و در زمینه حمل جاده‌ای و میدانه کالا با کشورهای همسایه از طریق حمل زمینی هم بستر مناسبی نداریم. لذا با وجود تحریم‌ها و محدودیت‌های حمل با کشتی، لجستیک می‌تواند بحث مهمی باشد. انتقال بار به صورت حمل از طریق کانتینری در شرایط فعلی هم به لحاظ حجم و هم به لحاظ قیمت مناسب‌تر است. سازمان گمرک و استاندارد و سایر ادارات مربوطه جهت اخذ مجوزهای صادراتی در روزهای تعطیل باید



محمد زنگنه تژاد
معاون بازرگانی



در رابطه با بورس تنها محصولی که جهت دریافت مجوز صادرات در زنگنه صادرات کالا عرضه می‌شود، قیر است که به صورت رزالی نیز معامله می‌شود. این موضوع مشکلات زیادی را برای صادرکنندگان ایجاد می‌کند

همکاری‌های لازم را جهت تعیین شیفتهایی به صورت شبانه‌روزی در محل حمل و نقل و بنادر به عمل آورند؛ چرا که کشتی‌های خارجی زمانی که به بنادر ما می‌رسند و قصد تحویل و یا انتقال بار خود را دارند، طبیعتاً با محدودیت‌هایی مواجه می‌شوند و کارشان به تعویق می‌افتد. کشور ما نیز دچار خسارت‌های معطلی کشتی می‌شود. در رابطه با بورس تنها محصولی که جهت دریافت مجوز صادرات در زنگنه صادراتی کالا عرضه می‌شود، قیر است که به صورت رزالی نیز معامله می‌شود. این موضوع مشکلات زیادی را برای صادرکنندگان ایجاد می‌کند. از جمله این مشکلات می‌توان به ثبت معاملات غیر واقعی اشاره کرد؛ چراکه مشتری‌های خارجی در برخی از موارد، امکان ثبت اطلاعات خود را به طور دقیق در سامانه‌های داخلی ما ندارند و بعضاً تمایلی هم به این موضوع

نشان نمی‌دهند که طبیعتاً یکی از دلایلی می‌تواند پرداخت هزینه‌هایی با کارمزد‌های زیاد به تولیدکنندگان باشد و نتیجه آن انجام معاملات صوری است که منجر به پایین آوردن دقت در ثبت اطلاعات دقیق تولید و مصرف کنندگان می‌شود. در خصوص ارزش افزوده یکی از راهکارها، بسته‌بندی مناسب است. با توجه به مشکلات لجستیکی که در کشور داریم بسیاری از معاملات ما با سایر کشورها باید به صورت حمل کانتینری انجام شود که خود در بردارنده مشکلات و مسائلی است. ما باید به دنبال بسته‌بندی‌های جدیدی باشیم تا علاوه بر اینکه حمل فله را پیش فرض قرار دهیم، بتوانیم هزینه‌های مربوط به حمل و نقل را هم مدیریت کنیم. ضمن اینکه ما این شیوه‌ها، شرایط نگهداری بهتری را هم می‌توان در نظر گرفت. حمل به صورت فلکسی تانک،



bituasphalt Magazine



می‌گیرد، عملاً کار سختی است. اگر دولت قیمت قیر را کاهش دهد، به لحاظ منافع مصرف‌کنندگان داخلی و انجام پروژه‌های عمرانی می‌تواند به نوعی کمک‌کننده باشد، اما به طور کلی درآمدهای ارزی صنعت قیر و آسفالت، بالاخص در بازار جهانی کاهش می‌یابد. در بحث صادرات قیر، تقریباً دو برابر مصرف داخلی را در بازار جهانی، عرضه می‌کنیم که پایین آوردن قیمت‌ها، به طور کلی منجر به کاهش درآمدهای ارزی کشور می‌شود.

یکی از این راهکارها می‌تواند بحث تهازر باشد که در چند سال گذشته به لحاظ عدم کنترل طراحی دقیق و ساز و کار آن تجربه موفقی نبوده است. موضوع قیر تهازی باتوجه به شرایط موجود در کشور، به منظور تأمین منابع پروژه‌های عمرانی، بسیار جدی و قابل تأمل است، اما باید سعی در تدوین ساز و کارهای جدید و مناسب داشته باشیم، ضمن اینکه باید به این نکته مهم توجه کرد که تأمین قیر باقیمت مناسب جهت ساخت و احداث پروژه‌های عمرانی در داخل کشور امری مطلوب است، اما به عنوان راهکار می‌توان به تأمین منابع نقدینگی ویژه از محل درآمدهای حاصل از صادرات فرآورده‌های نفتی هم توجه کرد.



قیمت‌ها بر مبنای دلار آزاد سنجیده می‌شوند و ما نمی‌توانیم قیمت‌ها را بالا ببریم. در نتیجه افزایش حجم صادرات متناسب با افزایش درآمد ارزی نخواهد بود. باتوجه به شرایط موجود در کشور، افزایش قیمت قیر و آسفالت به واسطه اینکه از این منابع، جهت تأمین مواد اولیه برای پروژه‌های عمرانی در داخل کشور مورد استفاده قرار

یابد، جانبی، پلی‌کیوب، بیوتینر مد نظر است. در شرایط کلی، صادرات قیر، خوشبختانه مطلوب است، اما در حال حاضر، باقیمت بسیار پایینی عرضه می‌شود و ما باید به فکر افزایش مقداری و مبلغی این موضوع باشیم. بالا بردن ارزش مقداری بدون در نظر گرفتن افزایش مبلغی، عملاً منطقی نیست و این امر ناشی از هزینه‌های صادرات در شرایط تحریم و رقابت‌های منفی در داخل کشور است که بعضاً شاهد دمپینگ قیمتی به جهت تأمین نقدینگی توسط برخی صادرکنندگان هستیم.

هزینه‌های لجستیکی و رقابت‌های ناسالم و تحریم‌ها باعث کاهش شدید قیمت این فرآورده‌ها در کشور شده است. چرا که برخی از تولیدکنندگان، با اعلام مبلغی پایین‌تر از حد معمول در حقیقت به منافع کلی این صنعت، آسیب وارد می‌کنند.

به واسطه عدم ناوگان حمل‌فروش به صورت FOB، تجار و شرکت‌های خارجی، قدرت چانه‌زنی بیشتری پیدا می‌کنند و این امر منجر به اختلاف نرخ دلار آزاد و نرخ ثبت‌شده در نظام یکپارچه معاملات ارزی می‌شود که از پیامدهای آن، ایجاد قیمت‌های کاذب در بازار است؛ چرا که

«علی سیفیان» عضو هیات مدیره و قائم مقام شرکت پالایش نفت جے: تولیدکنندگان و صادرکنندگان قیر سامان یابند

واحدهای تولیدکننده و صادرکننده قیر در حال حاضر شرایط بسیار سخت و دشواری برای توسعه صادرات سپری می کنند؛ چرا که در شرایط کنونی شرکتها هزینه های بیشتری برای حفظ بازارهای هدف پرداخت می کنند. یکی از موضوعات مهم که در شرایط کنونی باید بدان توجه داشت و مورد بحث و بررسی قرار داد، «لزوم عرضه قیر در بورس کالا» است. منافع و ضررهای ناشی از این الزام باید توسط کارشناسان بررسی شود. از سال ۱۳۸۹، تولیدکنندگان ملزم به عرضه قیر در بورس کالا شده و در صورتی مجوز گمرک برای صدور محصولات خود در یافت می کنند که دارای گواهی معامله در بورس کالا باشند. از یک منظر، این اقدام، تولیدکننده را محدود می کند و محدودیت در شرایط تحریم برای تولیدکننده، زبان آور است. الزام تولیدکننده و صادرکننده به عرضه قیر در بورس کالا در شرایط عادی بسیار مطلوب است و منجر به شفاف سازی معاملات مربوط به قیر می شود، اما شرایط کنونی، عادی نیست.



سازمان ملی
استاندارد ایران نیز
نقش
تعیین کننده ای در
توسعه و تسهیل
صادرات قیر دارد.
تولیدکنندگان
داخلی، لزوم
معرفی و تایید
گریدهای جدید
بر اساس نیاز
بازارهای جدید
مصرف در دنیای
افزایش پیدا کرده
است

طبق وظایف و دستورالعمل های خود با فرآورده هایی که با بهره گیری از قیمت یارانهای تولید شده باشند و به دلیل تفاوت فاحش قیمت قاچاق شوند، برخورد می کنند. چند محصول خاص در حوزه قیر وجود دارد که در آن فرآورده هایی مانند نفت سفید، بنزین و گازوئیل به عنوان حلال استفاده شود و آن فرآورده ها یارانهای باشند و قاچاق بشود، ستاد بر خورد می کند. یکی از مشکلاتی که صادرکنندگان با ستاد دارند، این است که در برخی مواقع به دلیل اطلاع رسانی غلط، گزارش های غیر صحیح و عدم بروز رسانی اطلاعات، صادرات محموله ها با تاخیر روبرو می شود که این تاخیر خسارت های بسیاری به صادرکنندگان وارد می کند.

درآمد به وجود خواهد آورد که این موضوع می تواند خسارت هایی را متوجه صادرکنندگان کند. سازمان ملی استاندارد ایران نیز نقش تعیین کننده ای در توسعه و تسهیل صادرات قیر دارد. با افزایش تولیدکنندگان داخلی، لزوم معرفی و تایید گریدهای جدید بر اساس نیاز بازارهای جدید مصرف در دنیای افزایش پیدا کرده است. سازمان اگر در تایید محصولات و ثبت استانداردهای مربوطه سرعت عمل خوبی داشته باشد، به امر صادرات کمک خواهد کرد.

تاخیر در صادرات خسارت آور است
ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز مانعی در برابر صادرات قیرهای معمولی نیست. آنان

در شرایطی که سه چهارم محصولات تولیدی واحدهای قیر ساز صادر می شود، بورس کالا به دلیل محدودیت های ساختاری قادر به تامین بسترهای لازم برای کمک به صادرات نیست. از این رو الزام تولیدکنندگان و صادرکنندگان به عرضه قیر در بورس کالا، مانعی در برابر توسعه صادرات است. گمرک نقش بسیار مهم در تسهیل صادرات قیر دارد. مهمترین مشکل صادرکنندگان با گمرک، نحوه تعیین ارزش یا معادل ارزی محموله های صادراتی است. تعیین ارزش اگر خلاف واقع باشد، می تواند مشکل آفرین شود. اگر گمرک ارزش محموله صادراتی را بالاتر از ارزش واقعی تشخیص دهد، تعهد ارزی فراتر از میزان



بخش های صنعت نفت و پتروشیمی، مشخص خواهد شد. از آنجایی که محصولات با قابلیت تولید عام، نمی توانند ارزش افزوده بالایی به همراه داشته باشند، یکی از راهکارها برای افزایش ارزش افزوده، سرمایه گذاری بر روی محصولات قیری خاص با ارزش افزوده بالاتر است. ارتقا نوع و کیفیت بسته بندی نیز بی تاثیر نیست و می تواند در توسعه بازارهای هدف موثر باشد. از این رو سرمایه گذاری در موضوع تحقیق و توسعه محصولات و گریدهای جدید، اهمیت بسیاری دارد.

مشکلات بسیاری روبرو خواهند شد. در این رابطه، شرکت های داخلی همچون شرکت کشتیرانی جمهوری اسلامی نقش مهم و اساسی بر عهده دارند. آنان باید ناوگان خود را تجهیز کنند و توسعه ببخشند. البته برخی از شرکت های تولیدکننده و صادرکننده در گذشته، اقدام به تجهیز ناوگان حمل و نقل مستقل خود کرده اند. یکی از مشکلات مهم صنعت قیر، ارزش افزوده پایین آن نسبت به مواد اولیه دریافتی است. پایین بودن ارزش افزوده تولیدات، در مقایسه با دیگر

قیر و فرآورده های نفتی و پتروشیمی دارد. اگر حمل و نقل محصولات به درستی انجام نگیرد و ظرفیت های حمل و نقل محدود باشد، تولیدکننده قیر ضررهای بسیاری متحمل خواهد شد. در شرایطی که بخش وسیعی از تولیدات داخلی قیر به کشورهای دیگر صادر می شود، توسعه حمل و نقل به منظور تداوم حضور در بازارهای جهانی ضروری است. اگر بارگیری، حمل با کانتینرها، تانکرها و کشتی ها به درستی انجام نگیرد و محدود شود، تولیدکنندگان در شرایط تحریم، با

تاخیر در صادرات محصولات، هزینه هایی همچون دموراز کشتی بر صادرکننده تحمیل خواهد کرد. البته حضور ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز در حوزه های صادراتی و کنترل دقیق مبادی خروجی کالا به سلامت صادرات کمک شایانی می کند.

شرکت های داخلی، ناوگان هایشان را تجهیز کنند

لجستیک دریایی نقش مهم و تعیین کننده ای در حفظ و توسعه صادرات



سود ایران از فروش تولیدات قیر کم است

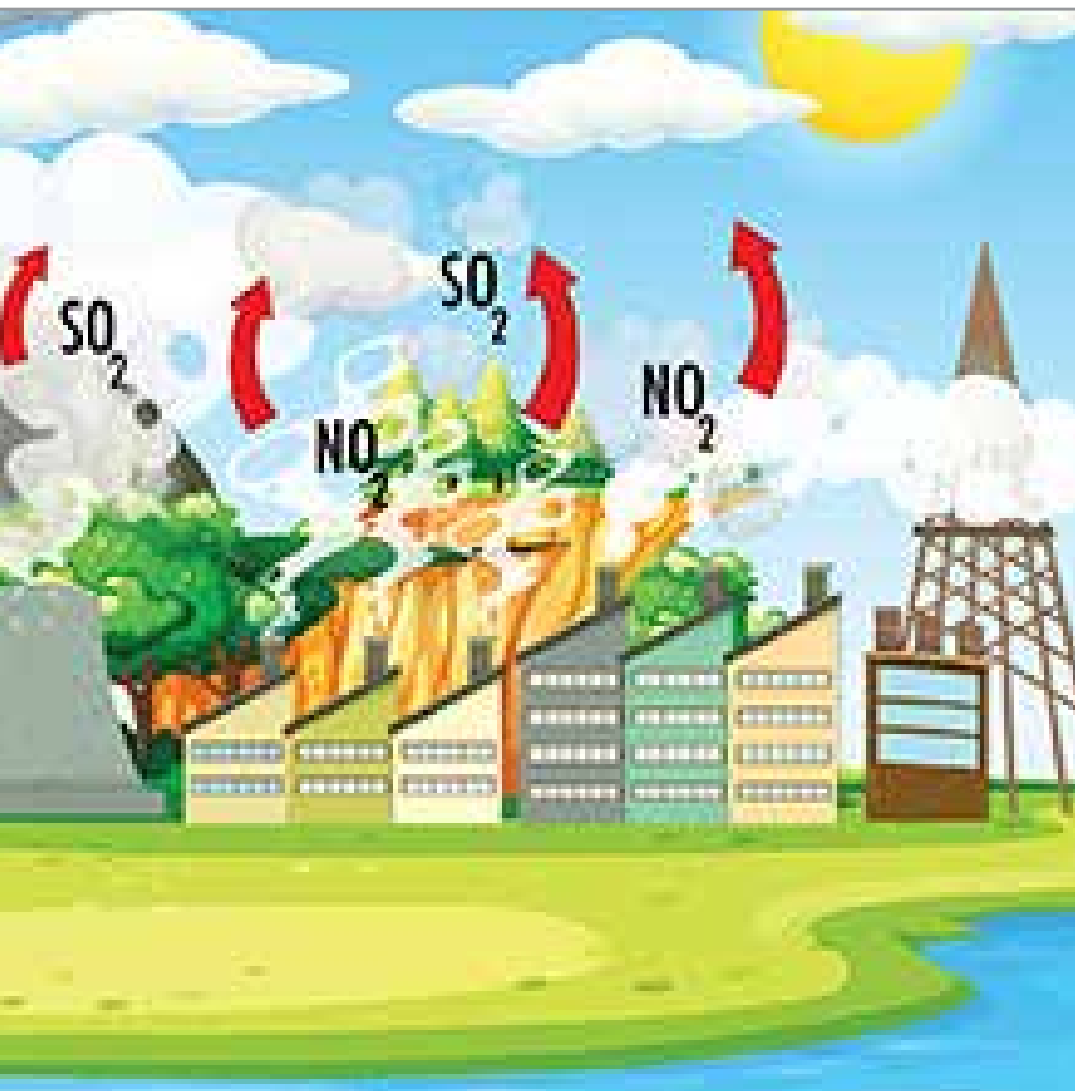
در خصوص چرایی فاصله قیمت محصولات قیر ایران با دیگر کشورها و راهکارها برای کاهش نیز هم باید گفت که ۸۰ درصد محصولات قیری ایران به دیگر کشورها صادر می شود، اما یکی از چالش ها تعیین قیمت است. متأسفانه اکنون رقابت ناسالمی وجود دارد که این موضوع به دلیل افزایش تولیدکنندگان و صادرکنندگان است که با هماهنگی تولیدکنندگان و صادرکنندگان بزرگ کشور باید این موضوع سامان پیدا کند.

کشور ایران علی رغم اینکه محصولات قیری با کیفیت بسیار بالا نسبت به بازارهای جهانی تولید و صادر می کند، اما سود کمی از فروش تولیدات قیر به دست می آورد که باید چاره اندیشی شود. در شرایطی که کشور با تحریم های ظالمانه روبرو است، باید همکاری بیشتری بین سازمان ها و نهادهای مدنی مرتبط با حوزه تولید و صادرات قیر به وجود بیاید. در حال حاضر دو نهاد مهم به نام «انجمن قیر ایران» و «اتحادیه صادرکنندگان فرآورده های نفتی» در ایران وجود دارد. این دو نهاد می توانند به صورت اساسی و ریشه ای به رقابت های ناسالم در داخل کشور که منجر به افت قیمت های محصولات و فرآورده های نفتی نسبت به بازارهای جهانی می شود، بپردازند. لازم است اعضای محترم هیات مدیره هر کدام از این تشکلهای نسبت به این امر به سرعت اهتمام ورزند. ۸۰ درصد مشتریان داخلی فرآورده های قیری، دولت و نهادهای عمومی همچون شهرداری ها است و تنها بخش کوچکی از سهم تولیدات به واحدهای تولیدکننده ایزوگام اختصاص می یابد. مشکل اساسی دولت در شرایط فعلی، عدم امکان تامین و تخصیص بودجه های عمرانی مورد نیاز برای احداث راه در کشور است. رفع اشکالات مربوط به قیر تهاتری و فعال شدن مجدد این موضوع می تواند به افزایش فروش فرآورده های قیر در داخل کشور کمک خوبی کند.



گوگرد و تاثیر آن در آینده تولید انواع هیدروکربن

مهندس محسن بیرانوند - بر اساس استانداردهای سازمان بین‌المللی در یانوردی از سال ۲۰۲۰ سوخت کشتی‌ها دیگر نمی‌تواند در صد بالای گوگرد داشته باشد و باید از ۳.۵ درصد به زیر نیم درصد کاهش پیدا کرده که هدف آن کاهش انتشار گازهای آلاینده میباشد در این دیدگاه تلاش شده به اختصار در مورد گوگرد و تاثیر آن در آینده تولید انواع هیدروکربن (سوخت) و قیر (پوشش‌های آسفالته، راهسازی) پردازیم.



کاهش تقاضا برای نفت‌های سنگین و ترش در جهان شده زیرا تولید فرآورده‌ها با گوگرد پایین، با نفت سبک و شیرین آسان‌تر است و این موضوع بر بازار نفت کشورهای خاورمیانه که بیشترین تولیدشان نفت ترش و سنگین است می‌تواند اثرگذار باشد

نکرده‌اند وجود داشته باشد.
 ● کاهش تقاضا برای نفت‌های سنگین و ترش در جهان شده زیرا تولید فرآورده‌ها با گوگرد پایین، با نفت سبک و شیرین آسان‌تر است و این موضوع بر بازار نفت کشورهای خاورمیانه که بیشترین تولیدشان نفت ترش و سنگین است می‌تواند اثرگذار باشد.
 ● از سوی دیگر از آنجاکه نفت کوره تولید شده در این کشورها با گوگرد بالا، دیگر خریدار نخواهد داشت، این موضوع

میشد را بگیرد، کشتیرانی ۳.۵ میلیون بشکه در روز HSFO مصرف می‌کند در حالیکه پالایشگاه‌ها توانایی تولید ۱.۵ میلیون بشکه در روز سوخت VLSFO را دارند. نتیجه این روند باعث خواهد شد:
 ● تولید نفت کوره با گوگرد پایین ۲ میلیون بشکه در روز کمتر از تقاضا خواهد بود و این باعث می‌شود تا همچنان تقاضا برای HSFO از سوی کشتی‌هایی که تجهیزات سخت‌افزاری گوگرد زد (سامانه حذف گوگرد از خروجی موتور) را نصب

در یک نگاه کلی نکات مهم در صنعت قیر و هیدروکربن عبارت است از:
 ● نبود زیرساخت لازم برای تولید نفت کوره کم‌سولفور
 ● تسری کاهش گوگرد به انواع تولیدات قیری
 بر اساس مقررات جدید، قرار است نفت کوره دارای گوگرد کمتر (LSFO)، جای تقاضا برای نفت کوره با گوگرد بالا (HSFO) که پیش از این تولید



می‌تواند بر صنعت پالایش این کشورها نیز اثرگذار باشد زیرا از یک سو امکان تغییر سریع در فرآیند پالایش وجود ندارد و از سوی دیگر نمی‌توان نفت کوره تولید شده را ذخیره کرد و از همین رو ممکن است کل فرآیند پالایش با کاهش تولید رو به رو شود و تولید سایر

تقسیم حرارتی HC، دمای بالای احتراق در سیلندر موتورها یا اکسیداسیون گوگرد (S) در ترکیب سوخت ناشی می‌شود. حمل و نقل دریایی در نتیجه انتشار CO₂ و سایر انتشاراتی که ایجاد می‌کند، مانند SO_x، NO_x، متان (CH₄) و



گوگرد در صورت وجود رطوبت حاصل از فرآیندهای احتراق، به اسیدهایی تبدیل می‌شوند، مانند اسید سولفوریک (H₂SO₄) و سولفید هیدروژن (H₂S) که می‌تواند مشکلات محیطی را ایجاد کند، مانند باران اسیدی. باران اسیدی برای بسیاری از بخش‌ها مضر است: کشاورزی، خاکهای آسیب‌رسان؛ حیات وحش، باعث جنگل زدایی و اسیدیته اقیانوس‌ها می‌شود. آسیب رساندن به بناهای تاریخی و بسیاری مضر برای سلامتی انسان، مرتبط با بیماری‌های تنفسی و قلبی عروقی و حتی سرطان است.

در این مورد خاص، اتحادیه جلوگیری از آلاینده‌های کشتیرانی (MARPOL) محدودیت‌هایی را در میزان گوگرد در سوخت دریایی (HFO) تعیین کرده است (همانطور که در شکل ذیل مشاهده می‌شود). این محدودیت‌ها حتی در مناطق ECA (قسمت‌های اروپا و امریکای شمالی) سخت‌تر هستند.

به عنوان مثال، هنگام در نظر گرفتن انواع دیگر سوخت، در مقررات آمریکا (CCR) محدودیت‌های خاصی را در محتوای گوگرد (S) در سوخت‌های گازی دریایی (MGO) و سوخت‌های دیزل دریایی (MDO) تعیین کرده است.

در موتورهای دیزل کمکی:

● تا ۳۰ دسامبر ۲۰۱۱، حداکثر محتوای MGO و MDO حداکثر ۰.۵٪ است.

● از ۱ ژانویه ۲۰۱۲، MDO با حداکثر مقدار گوگرد ۰.۱.

در موتورهای اصلی دیزل و دیگ‌های کمکی

● از ۱ جولای ۲۰۰۹، حداکثر محتوای MGO و MDO حداکثر ۰.۵٪ ممکن است استفاده شود.

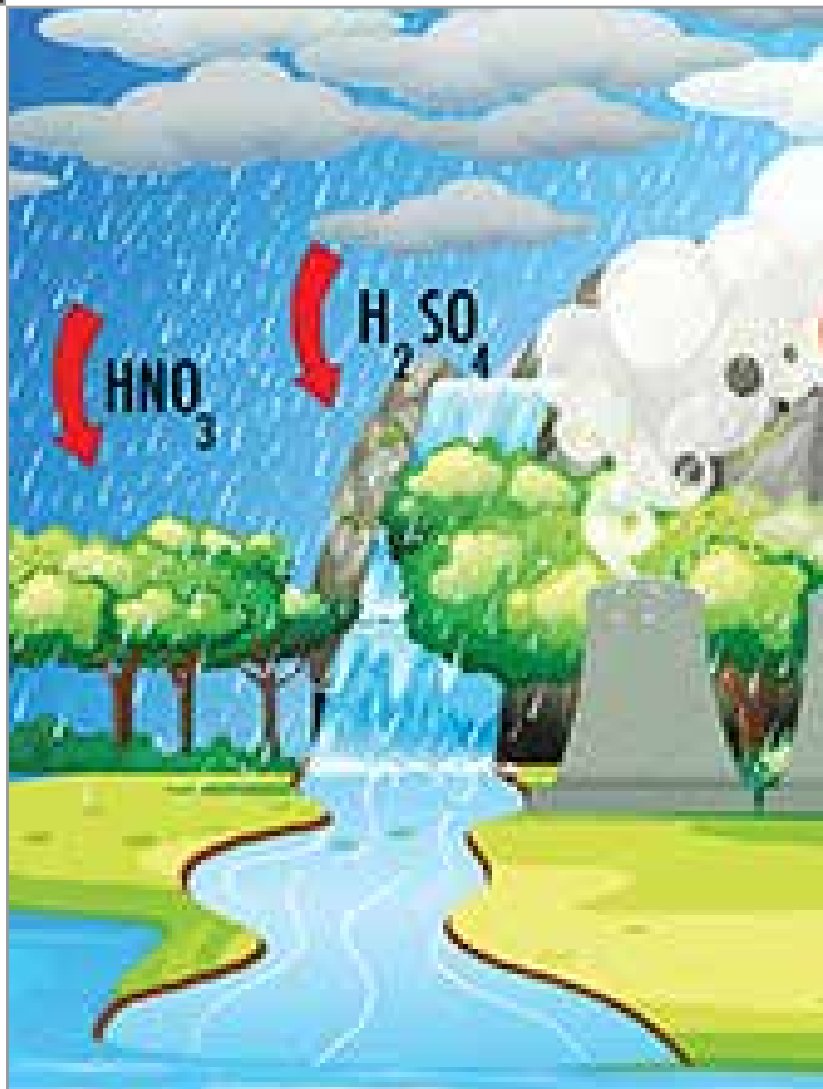
● از ۱ ژانویه ۲۰۱۲، ممکن است از MGO یا MDO با حداکثر میزان گوگرد ۰.۱٪ استفاده شود.

روش‌های مختلف برای استفاده از سوخت با گوگرد پایین:

چندین فناوری وجود دارد که می‌تواند برای جلوگیری از تأثیرات انتشار SO_x مورد استفاده قرار گیرد:

- استفاده از سوخت کم گوگرد
- استفاده از تکنیک‌های گوگرد زدایی دودکش (FGD) یا خود گوگرد زدایی سوخت سنگین با گوگرد کم تا حدودی قیمت بالاتری نسبت به سوخت سنگین با گوگرد بالا دارد، به دلیل افزایش تقاضا و

از آنجا که نفت کوره تولید شده در این کشورها با گوگرد بالا، دیگر خریدار نخواهد داشت، این موضوع می‌تواند بر صنعت پالایش این کشورها نیز اثرگذار باشد زیرا از یک سو امکان تغییر سریع در فرآیند پالایش وجود ندارد و از سوی دیگر نمی‌توان نفت کوره تولید شده را ذخیره کرد و از همین رو ممکن است کل فرآیند پالایش با کاهش تولید رو به رو شود



فرآورده‌ها مانند بنزین و گازوئیل نیز تحت تأثیر قرار بگیرد.

آلودگی محیط زیست:

در حال حاضر اثرات مخرب آلودگی محیط زیستی ناشی از انتشار آلاینده مانند دی اکسید کربن (CO₂، CO)، ذرات معلق (PM)، هیدروکربن (HC)، اکسیدهای نیتروژن (NO_x) و اکسیدهای گوگرد (SO_x) به جو وجود داشته، این آلودگی می‌تواند منشأ ساحلی و دریایی داشته باشد اما به طور کلی از احتراق ناقص سوخت،

کربن سیاه (BC) بر آب و هوا و کیفیت هوا نیز تأثیر دارد. تا چند سال پیش، حمل و نقل تنها بخش حمل و نقل بود که در تعهد اتحادیه کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای (GHG) لحاظ نشده بود.

گوگرد در هیدروکربن:

گوگرد به هر شکل خود با اکسیژن واکنش نشان می‌دهد (خود به خود یا هنگام سوختن) و تولید اکسیدهایی می‌کند (SO_x) که دی اکسید گوگرد (SO₂) شناخته شده‌ترین آنهاست. این اکسیدهای



● مقدار قابل توجهی انرژی گرمایی نیاز در این حالت خطر مهم استفاده از هیدروژن و احتمال نشت از طریق دیواره های راکتور است. این واکنش در یک راکتور با بستر ثابت اتفاق می افتد که از یک کاتالیزور جامد یا فلزی گران قیمت مانند Ni یا Co/Mo استفاده می شود.

۳- گوگرد زدایی قبل از مصرف بصورت واکنش شیمیایی:
اخیراً تکنیکهای گوگرد زدایی ایجاد شده است که برخی از محدودیت های

● هزینه های عملیاتی بالا
افزایش مصرف برق
● افزایش انتشار گرد و غبار؛
● عدم امکان استفاده برای غلظت SO_2 گاز بیش از 2000 ppm
● دفع مواد زائد با هزینه های قابل توجه
۳- گوگرد زدایی در پالایشگاه:
در حال حاضر گوگرد زدایی بصورت فرآیند صنعتی در پالایشگاه ها اجرا شده است و به شرایط عملیاتی خاصی نیاز دارد:
● فشار زیاد (۳۰۰-۱۳۰ اتمسفر)
● دمای بالا (۳۰۰-۴۰۰ درجه سانتیگراد)

گوگرد کم بدهند. که مهمترین اثر آن افزایش قیمت حمل دریایی خواهد بود.

۱- گوگرد زدایی در کشتی:
یک روش که می تواند برای حذف SOX استفاده شود، گوگرد زدایی از دودکش ها است. این یک مجموعه تکنولوژی است که برای حذف اکسیدهای گوگرد از گازهای خروجی دود خروجی نیروگاه های سوخت فسیلی و انتشار سایر فرآیندهای انتشار اکسید گوگرد استفاده می شود. البته این فناوری ها معایب زیادی دارند:

هزینه فرآیند گوگرد زدایی (در حدود ۱۸۰ دلار در هر تن)
به عنوان مثال کشتی ای که ۴ تن HFO در ساعت نیاز دارد، مصرف ۳۵۰۴۰ تن در سال HFO دارد. این یعنی ۱۵۷۷ هزار یورو در سال است. جنبه مهم دیگر، این واقعیت است که HFO با محتوای کم گوگرد زیاد در دسترس نیست. پیش بینی شده است که طی چند سال دیگر فقط HFO با سطح گوگرد بالا در دسترس باشد. به این ترتیب، صاحبان کشتی باید هزینه های زیادی جهت تهیه سوخت ها با



فرآیندهای صنعتی راندار دوروشی بسیار تمیز و موثر می باشد این روش یک فرآیند گوگردزایی جدید و ابتکاری است که می تواند در تاسیساتی (ساحل و دریا) اعمال شود که نیاز به استفاده از سوخت سنگین (HFO) دارد. تعریف این فرآیند آسان و نیازی به تغییر در فرآیند موجود نیست، زیرا می توان آن را "در خط" خروجی نصب کرد. همچنین به راحتی با ظرفیت های مختلف تولید و سرعت جریان سازگار می شود. حتی می تواند در کشتی ها اجرا شود که به آنها اجازه می دهد سوخت را با محتوای گوگرد مناسب بسوزانند. این فرآیند در شرایط عملیاتی معقول (دمای پایین و فشار اتمسفر) کار می کند. بر خلاف دو روش قبلی دارای مزایای زیر است:

۳-۱-فواید اقتصادی:

- عامل اکسیدان درجا تولید می شود، بنابراین نیازی به افزودن ترکیبات خارجی به فرآیند نیست.
- این فرآیند به مقدار قابل توجهی از انرژی نیاز ندارد، هزینه های عملیات / پردازش کمتری را ارائه می دهد.
- تمام معرفهای استفاده شده گران نیستند و به دست آوردن آنها نسبتاً آسان است. این معرف های می توانند در فرآیند با بازده بالا بازیابی شوند.
- از دما و فشارهای نسبتاً کم (که شامل هزینه های کمتری هستند) استفاده می کند.

۳-۲-فواید امنیت:

- این فرآیند از نظر ذخیره سازی و نگهداری هیچگونه خطری برای ایمنی ایجاد نمی کند و برای کلیه شرایط عملیاتی مناسب است.



۳-۳-فواید محیطی:

این فرآیند با سرعت جریان پایین سازگار است و می تواند در کشتی ها اجرا شود و به آنها اجازه می دهد سوخت را با محتوای مناسب گوگرد بسوزانند محصولات جانبی را می توان به عنوان باقیمانده توسط سیستم های اختصاصی داخلی پردازش کرده و به روش معمول جمع آوری کرد. در حوزه هیدروکربن و سوخت، با توجه به حجم تولید سوخت با گوگرد پایین به نظر نمی رسد سوخت با گوگرد بالاتر کوتاه مدت

از دایره مصرف حذف شود. برآورد موسسات تحقیقاتی نظیر آرگوس نشاندهنده ادامه مصرف و سهم قابل توجه آن در آینده می باشد:

ب- گوگرد به عنوان عنصری در ترکیبات قیر پالایشگاه:

بصورت کلی فرآورده های خروجی از پالایشگاه دارای ۰.۷٪-۰.۵٪ گوگرد بوده که دلایلی نظیر کیفیت نفت خام و نوع تجهیزات پالایشی در میزان آن موثر می باشد. خاصیت اصلی گوگرد که هم خوب

و در جایی دیگر بد تلقی میشود قدرت بالای واکنش با مواد دیگر، قابلیت خوردگی بعد از واکنش و رفتار متفاوت در دماهای مختلف هست مثلاً:

- گوگرد در آسفالت گرم اگر بتوان دما پخت آسفالت را زیر ۱۵۷-۱۵۰ کنترل کرد (که در دستگاه های جدید امکان پذیر هست) به تولید و پخش آسفالت در دمای پایین (آسفالت نیمه گرم) Warm Mix Asphalt کمک شایانی میکند در عمل روان شدگی قیر را افزایش داده و این به

معنی مصرف کمتر گاز و بیل برای گرم کردن، میزان کمتری از تولید حرارت به هنگام پخش و نتایج آن کاهش تولید گازهای گلخانه ای، کاهش آسیب های زیست محیطی و کاهش هزینه تمام شده در حوزه راهسازی خواهد بود

- اگر همین گوگرد در پخت آسفالت بالای ۱۵۰ قرار گیرد باعث سخت شدگی آسفالت میشه و طبعاً موقع پخش آسفالت باعث بروز مشکلاتی شده و خاصیت ترد شدگی آسفالت را افزایش میدهد



افزایش نسبی مقاومت در مورد ماسه آسفالت خیلی بیشتر از بتن آسفالتی است بنابراین در ساختن روسازی راه‌های می‌توان از ماسه بادی استفاده کرد که در پاره‌ای از مناطق تنها نوع مصالح قابل دسترسی می‌باشد اضافه کردن گوگرد به آسفالت سبب افزایش سختی آسفالت می‌شود

● استفاده از این نوع روسازی در شبکه معابر و راه‌های مناطق گرم و یا مناطقی که

● نحوه انبارش و نگهداری گوگرد در محل کارخانه آسفالت بسیار مهم می‌باشد در صورت قرارگیری گوگرد که عمدتاً بصورت فله حمل و تخلیه می‌شود در فضای آزاد، مشکلات ناشی از ترکیب گوگرد و آلودگی محیط قابل توجه می‌باشد

● جایگزین کردن بخشی از قیر مصرفی با گوگرد سبب می‌شود که مقاومت آسفالت به مقدار قابل توجهی افزایش یابد این

● گوگرد در سوخت به هنگام احتراق در موتور به به SO_2 (دی اکسید گوگرد) تبدیل شده، هر چند در قیر آثار ناشی از این موضوع کم می‌باشد

بنابراین وجود گوگرد بالا با توجه به تنوع اقلیمی، تجهیزات تولید آسفالت خوب نبوده و در حال حاضر نیز در برخی از کشورها نظیر چین، در مشخصات فنی قیر (AH Grade) بروی کاهش گوگرد

● گوگرد به عنوان افزودنی در تولید آسفالت: وکس (Sulphour) و وکس (Wax) به زیر ۰.۳٪ تاکید شده و تولیدکنندگان و صادرکنندگان میبایست به آن توجه نمایند.

● گوگرد به عنوان افزودنی در تولید آسفالت: گوگرد را به عنوان افزودنی جداگانه در فرآیند تولید آسفالت میتوان استفاده کرد نکات مهم عبارت است از:



bituasphalt Magazine



ازت، فسفر، پتاس، چهارمین عنصر پر مصرف در حوزه مراقبت و رشد گیاهان میباشد

- ترکیبات گوگردی با موادی نظیر هگزان، در فرآیند LAB در پتروشیمی‌ها بدست می‌آید در انواع ماده شوینده به عنوان از بین برنده آلودگی و چربی استفاده میشود

ه- روند کاهش گوگرد در فرآورده

صنایع استفاده و ماده ای مفید تلقی میشود:

- درصد بالایی از گوگرد (بالغ بر ۹۰٪) برای تولید اسید سولفوریک استفاده میشود که بالغ بر ۶۰-۷۰٪ اسید سولفوریک هم در حوزه تولید انواع کود شیمیایی استفاده شده، نکته جالب اینکه گوگرد به علت دارا بودن خاصیت قارچ کشی، خاک را ضد عفونی و بعد از

هر چند موضوع اضافه کردن گوگرد بیشتر در حوزه راهسازی موضوعیت داشته، ولیکن از منظر تولید و صادرات فرآورده های قبری، تولید مستر بچ مخلوط قیر و گوگرد در آینده به عنوان تکمیل زنجیره ارزش و توسعه صنایع پایین دستی قیر مورد توجه قرار گیرد.

د- گوگرد در دیگر صنایع:

گوگرد به عنوان به ماده مفید در دیگر

دسترسی به مصالح سنگی مرغوب مشکل بوده لیکن ماسه فراوان است روش اقتصادی و استفاده از آن در مناطق گرم بسیار مناسب است

- آسفالت گوگرد دار را می توان با بهره گیری از ماشین آلات و روشهای متداول اجرای روسازیهای آسفالتی تهیه و پخش کرد و نیازی به تجهیزات خاصی ندارد.



قیمت کاهش VB در ایران و مزاد عرضه، صادرات انواع قیر از خاورمیانه (ایران-عراق - بحرین) شرایط بهتری را در پیش داشته و در صورت توجه به مشخصات فنی (میزان گوگرد و کس در قیر) و تغییر نوع بسته بندی (از بشکه به انواع کیسه) بازارهای آسیای جنوب شرقی نظیر چین پذیرای تولیدات قیری خواهند بود.

توسط واحدهای تولید کننده Fuel، میزان تولید و صادرات آن کاهش یافته و استفاده واحد های قیر ساز از VB افزایش خواهد یافت.
● با توجه به سرمایه گذاری سنگین پالایشگاه ها و تولید کنندگان قیر در آسیای جنوب شرقی نظیر کره جنوبی و سنگاپور برای تولید سوخت با گوگرد پایین LSFO از یک سو و

چه نتایج خواهد داشت:
روند فشار بروی میزان گوگرد در فرآورده های نفتی (هیدروکربن) در بلندمدت باعث بهبود تولید و صادرات قیر از ایران خواهد شد:
● حتما در یک مقطع کوتاه ۱-۲ ساله مصرف سوخت با درصد گوگرد بالا HSFO کاهش جدی خواهد داشت.
● با توجه به کاهش مصرف مازوت و VB



ترکیب VB با مواد نظیر SW باعث کاهش گوگرد در قیر مصرفی راهسازی گردید AH در کشوری مانند چین نخواهد شد و توجه ترکیب VB و SW با هدف صادرات قیر از ایران بصورت فله به مقاصدی مانند چین صرفا غفلت از ماهیت صادرات مواد خام داشته و نمیتوان مدعی استفاده از این محصول در راهسازی بدون فرایند تکمیلی در مقصد شد. بنابراین جلوگیری از صادرات VB که تحت عنوان انواع قیر نرم یا روش هایی مانند انتقال آن به مخازن فله جهت صادرات با پوشش مخلوط سازی با مواد دیگر و توجه تبدیل VB به انواع قیر، حتما به توسعه صنایع پایین دستی و رونق تولید کیفی و فنی انواع قیر با درجه نفوذ کمک شایانی خواهد نمود. مشتاق در یافت نظرات شما، خواننده محترم برای درج در شماره آینده هستیم.



با توجه به سرمایه گذاری سنگین پالایشگاه ها و تولید کنندگان قیر در آسیای جنوب شرقی نظیر کره جنوبی و سنگاپور برای تولید سوخت با گوگرد پایین LSFO از یک سو و کاهش VB در ایران و مزاد عرضه، صادرات انواع قیر از خاورمیانه (ایران - عراق - بحرین) شرایط بهتری را در پیش داشته و در صورت توجه به مشخصات فنی...





Bitumen & Asphalt
Magazine

انواع مختلف خرابی های سطح رویی آسفالت

آسفالت آخرین لایه از یک جاده می باشد که اصطلاحاً به آن روسازی آسفالتی نیز گفته می شود که سطح زمین یا خاکریزی های انجام شده را پوشش می دهد و جاده آماده پذیرش ترافیک (تردد ماشین) می باشد. این روسازی با توجه به مدت زمان طول عمر باید برای تعمیر و ترمیم آن برنامه ریزی انجام داد تا از گسترش آن ها جلوگیری کرد و طول عمر آسفالت رو افزایش داد. برای این برنامه ریزی باید در حله اول انواع مختلف این مشکلات و خرابی های آنها را بشناسیم و بد برنامه ای مطابق به این مشکلات برای کنترل و نگهداری سطح روسازی انجام داد. در این مقاله به طور خلاصه به بررسی این خرابی های می پردازیم.



ترک های عرضی (Transverse Cracking)

به ترک هایی گفته می شود که به عرض اصلی سطح روسازی عمود هستند. این ترک های عمده تا بر اثر تغییرات زیاد دما رخ می دهند به همین دلیل به آن ها ترک های حرارتی نیز گفته می شود. کاهش شدید دمای روسازی شکست یا خستگی مصالح در اثر سیکل دمایی (کاهش یا افزایش دما) دلیل اصلی این اتفاق می باشد.

به طور کلی انواع مختلف خرابی ها را می توان به دو گروه تقسیم کرد:

الف) خرابی های بنیادی

(سازه ای).

ب) خرابی های سطحی (وظیفه ای).

وقتی سطح روسازی قدرت برتری لازم را در برابر بارهایی وارده را ندارد دچار خرابی شده و دیگر بدون افزایش بیشتر خرابی ها، توان لازم را ندارد که در این حالت خرابی بنیادی صورت گرفته است.

وقتی که بدون آنکه الزاماً سطح روسازی از نظر سازه ای قدرت باربری خود را از دست داده باشد، به علت ناهموار شدن بیش از حد سطح روسازی، بهره برداری از آن با اشکال صورت گیرد این نوع خرابی را خرابی سازه ای می نامند.

شدت، نوع و تعریف هر یک از خرابی های روسازی عموماً بر اساس برنامه استراتژیک تحقیقات بزرگراه SHRP و بر اساس عملکرد بلند مدت روسازی یا به اختصار LTPP با آنچه سیستم مدیریت روسازی کمیسیون حمل و نقل کلان شهری MTC در کشور امریکا استفاده می نماید تا حدودی متفاوت هستند.

انواع خرابی ها سطح روسازی آسفالتی:

- ترک های عرضی
- ترک های طولی
- ترک های بلوکی
- ترک های سوسماری
- ترک های لبه
- ترک های لغزشی



ترک های بلوکی (Block cracking)

این نوع خرابی های آسفالت در دوراستای سطح طولی و عرضی روسازی رخ می دهند و در آخر با اتصال این ترک ها به یکدیگر سطح روسازی به اشکالی مربع و مستطیل بزرگ تبدیل می شود. این ترک ها ارتباطی با بارگذاری ندارند و به دلیل تغییر حجم یا جمع شدگی در رویه آسفالتی یا اساس و یا خاک بستر رخ می دهند.



ترک های طولی (Longitudinal Cracking)

به ترک هایی گفته می شود که به طول سطح اصلی روسازی عمود هستند. این ترک ها تحت تاثیر ترافیک می باشند. ترک های طولی به دو دسته ترک خوردگی در مسیر چرخ

هاو ترک خوردگی در خارج از

مسیر چرخ ها تقسیم می شوند. از دلایل رخ دادن این نوع ترک ها می توان به موارد زیر اشاره کرد:

۱. بروز ترک خوردگی در درزهای ساخت روسازی
۲. جمع شدگی و انقباض لایه

آسفالتی

۳. سیکل دمایی روزانه
۴. انعکاس رو به بالای ترک موجود در لایه زیرین روسازی
۵. جداشدگی سنگ دانه به دلیل عملکرد نامناسب دستگاه پخش آسفالت (فینیش)

ترک های سوسماری (Alligator Cracking)

این نوع از خرابی های سطح آسفالتی از به هم پیوستگی و تقاطع ترک های کوچک حاصل می شود که سطح روسازی را به قطعات ۲۵ تا ۱۵۰ میلی متری تقسیم بندی می کند. این بهم پیوستگی شکلی شبیه به پوست سوسمار پدید می آورد. این نوع ترک ها تنها حاصل بارگذاری و یا خستگی روسازی هستند. در واقع عدم کفایت باربری خاک بستر یا زیرسازی راه می تواند موجب رخداد این نوع از ترک ها شود. زمانی که روسازی تحت بارگذاری چرخ وسایل نقلیه قرار می گیرد در صورتی که کرنش کششی کف لایه آسفالتی به دلیل ضعف سازه ای خاک بستر یا زیرسازی راه از مقدار قابل تحمل توسط رویه

آسفالتی بیشتر شود و یا تحت اثر خستگی، ترک خوردگی آغاز می شود. این ترک ها که ناشی از تأثیر بارگذاری هستند، معمولاً در محدوده عبور چرخ ها رخ می دهند. شروع این ترک ها از زیر لایه آسفالتی است و در اثر تکرار بارگذاری به سطح رویه می رسند. واحد اندازه گیری این نوع ترک خوردگی، مترمربع است.

پنج عامل زیر می تواند موجب بروز پدیده ترک خوردگی پوست سوسماری شود.

۱. بارگذاری بیش از اندازه
۲. خاک بستر، اساس و یا رویه ضعیف
۳. خاک بستر یا رویه نازک
۴. زهکشی ناکافی
۵. هر ترکیبی از عوامل اول تا چهارم



ترک های لبه (Edge Cracking)

این نوع از ترک خوردگی تنها در روسازی های باشانه خاکی به چشم می خورد. این ترک ها در کناره های روسازی به وجود می آیند و شکلی مشابه هلال ماه دارند. ترک های لبه نسبتاً پیوسته بوده که به بیان FHWA غالباً همراه ترک های طولی در خارج از مسیر چرخ ها و در فاصله ۶/۰ متر از لبه روسازی نمایان شده و به لبه روسازی ختم می شوند. از نقطه نظر ASTM فاصله وقوع این ترک ها در حدود ۳/۰ الی ۵/۰

متر از لبه روسازی است و همچنین بخش بین ترک و لبه خارجی روسازی عمدتاً شکسته شده فرض می شود. این عارضه که به دلیل ضعف اساس یا خاک بستر به وجود می آید، با بارگذاری ترافیکی شدت می گیرد و سیکل های ذوب و یخبندان که معمولاً در ضعیف نمودن اساس و خاک بستر نقش چشمگیری دارند، بر شدت آن می افزایند. به بیان FHWA در صورتی که ترک بدون شکستن لبه و با جدا شدن مصالح رخ دهد، با شدت کم محسوب می شود.

ترک خوردگی اگر به گونه ای باشد که ۱۰ درصد از طول منطقه ترک خورده را تحت تأثیر خود قرار دهد با شدت متوسط ارزیابی می شود و بیش از این مقدار، خرابی از نوع شدید محسوب می شود. اندازه گیری این نوع ترک خوردگی نیز بر اساس توصیه FHWA با توجه به طولی از لبه روسازی که تحت تأثیر این نوع ترک خوردگی قرار دارد (برای هر شدتی طول مربوط به آن شدت از ترک خوردگی) انجام می پذیرد.

ترک های هلالی (Slippage Cracking)

ترک هایی که به شکل هلال ماه یا نیمه ماه در عرض مسیر عبور به وجود می آیند را ترک های لغزشی می نامند. هنگامی که ترمزگیری یا تغییر مسیر و دور زدن چرخ وسیله نقلیه بر روی آسفات موجب لغزش یا تغییر شکل سطح روسازی شود ترک لغزشی رخ داده است. عدم اتصال مناسب میان روکش روسازی و سایر لایه های آن موجب وقوع پیوستن این نوع خرابی می شود.



فرم اشتراک فصلنامه تخصصی قیروآسفالت

مشخصات:

نام سازمان یا فرد: تحصیلات: سمت: تلفن تماس:
شماره همراه: نشانی / صندوق پستی:
کدپستی ده رقمی: (الزامی است): پست الکترونیک:

| فهرست اشتراک مجله قیر و آسفالت | | | |
|--------------------------------|---------|-------------------------------|---------|
| نوع اشتراک | | نوع اشتراک (قیمت‌ها به تومان) | |
| نوع اشتراک | | شماره | تهران |
| ۱ | ۱۸۰/۰۰۰ | ۶ شماره | |
| ۲ | ۱۸۰/۰۰۰ | ۶ شماره | شهرستان |

هزینه پست ، رایگان وب‌عهده نشریه می باشد.

نحوه پرداخت و هزینه اشتراک :

واریز به حساب :

مبلغ: به نام: طی فیش شماره:
مورخه: به شماره حساب ۸۲۱-۸۱۰-۸۱۰-۲۷۳۹۱۴۵-۱ بانک سامان ، شعبه جام جم ، کدشعبه ۸۲۱ برای: جلد از فصلنامه با نوع اشتراک شماره: واریز گردید.

کارت به کارت:

مبلغ: از طریق کارت به شماره (تنها ۴ رقم آخر کارت ذکر شود)
به کارت: ۵۶۲۹-۳۸۱۳-۸۶۱۰-۶۲۱۹ بانک سامان به نام شرکت توسعه ساختار محیط برای جلد از فصلنامه با نوع اشتراک شماره: انتقال داده شد.

راهنمای اشتراک :

کپی فیش بانکی واریزی برای اشتراک را همراه با تکمیل این فرم به آدرس فصلنامه ارسال و یا فکس نمایید.
می‌توانید مبلغ مورد نظر را از طریق یکی از خودپردازهای سراسر کشور و از طریق کارت بانک خود که عضو شبکه شتاب می‌باشد به شماره کارت فوق انتقال وجه نمایید. سپس با تکمیل این فرم و ارسال آن مشترک شوید.

فراخوان مطلب:

از کلیه متخصصان و صاحب‌نظران در زمینه صنعت « قیروآسفالت » دعوت می‌شود مقالات ، نظرات ، یادداشت‌ها و تحلیل‌های خود را برای چاپ در نشریه به پست الکترونیکی زیر ارسال فرمائید.

لطفا مطالب را به صورت فایل WORD و از طریق پست الکترونیکی برای نشریه ارسال نمایید.

تلفن دفتر نشریه : ۷-۶۶۶۱۱۰۲۶۲ فکس : ۷-۶۶۶۱۱۰۲۶۲ پست الکترونیکی: info@bituasphalt.com

آدرس: تهران ، خیابان ولیعصر ، قبل از چهارراه پارک وی ، کوچه ترکش دوز ، پلاک ۴۵ ، واحد ۴ کدپستی: ۱۹۶۶۶۴۴۶۵۱



وزارت صنعت، بازرگانی و صنایع سبک
وزارت صنعت، بازرگانی و صنایع سبک



دوازدهمین نمایشگاه بین المللی

قیر و آسفالت

عایق‌ها و ماشین‌آلات وابسته

۶ لغایت ۹ خرداد ماه ۱۴۰۰ محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی

B2BAIEX

2021

27-30 May 2021



baiexi

+989122700372

info@ampex.ir www.ampex.ir

+98 21 -22567142

+98 21 -22567291



Kasra Bitumen Refining



شرکت پالایش قیر کسری با ظرفیت تولید ۹۱۰,۰۰۰ تن در سال و توانایی تولید انواع قیر نفوذی، محلول و هیدروکربن های سنگین در بسته بندی های مختلف شامل بشکه، بیتوبک و فله با داشتن مخازن ۱۶۰۰۰ تنی در محل کارخانه و مخازن ۱۵۰۰۰ تنی واقع شده در اسکله شهید رجایی، فعالیت خود را از سپتامبر ۲۰۱۶ با هدف تولید و صادرات انواع قیر با کیفیت بالا به اقصی نقاط جهان آغاز کرد. تجربه گسترده موسسان و سرمایه گذاران این شرکت در تجارت جهانی باعث شده تا بازار را به طور دقیق تجزیه و تحلیل کرده و با موفقیت رو به جلو حرکت نموده و در این عرصه صاحب نام شود. این مجموعه، از تمام منابع خود استفاده می کند تا بهترین خدمات را با کیفیت حداکثری در کمترین زمان ممکن به مشتریان خود ارائه دهد و در عین حال همواره در حال تلاش برای پیشرفت بوده و سعی دارد تا فراتر از حد انتظار ظاهر شود. امروزه با کمک و همکاری تیم های فعال دپارتمان های مختلف، این شرکت در بازار منطقه از جایگاه ثابتی برخوردار است و نقش مهمی در صنعت قیر خاورمیانه، با صادرات به بیش از ۲۵ کشور در آسیای شرقی و آفریقا، ایفای می کند. رضایت مشتریان همواره بزرگترین هدف ما است.

بندر عباس - کیلومتر ۳۵ بندر خمیر - شهرک صنعتی خلیج فارس - پالایش قیر کسری

Tel: 00982122092488

www.kasra bitumen .com

commercial@kasra bitumen .com