



سال ۹۵ با تمام فرازونشیب‌هایی که در صنعت خودروسازی وجود دارد روبه پایان است. به هر حال این صنعت که به نوعی لکوموتیو صنایع لقب گرفته و همراه با خود حدود ۶۰ صنعت دیگر را به همراه دارد آنقدر مهم و تأثیرگذار برای هر کشوری از جمله ایران است که دولت، مجلس و مردم را بپیگیر مسائل ریزو درشت آن کند.

در سال ۹۴ و پس از به ثمر رسیدن تلاش دیپلمات‌های کشورمان در مذاکرات، برجام به فرجام رسید و پس از آن شرایط دشوار این صنعت در سال‌های گذشته که به دلیل تحریم‌های ناچارانه‌دانه علیه ایران ایجاد شده بود روبه بهبود گذاشت. بواسطه برجام صنعت خودروی کشور توانست بخشی از عقب‌ماندگی‌های خود را جبران کند و برنام‌های توسعه‌ای که مدنظر داشت را پیاده‌سازی کند. خوشبختانه روند مناسبی که در این صنعت در پسابرجام آغاز شده بود در سال ۹۵ هم با سرعتی مناسب ادامه یافت و در گروه خودروسازی سایپا نیز این روند به شکل بسیار خوب و روبه رشدی دنبال شد. در سالی که گذشت در گروه سایپا و در همه حوزه‌های طراحی، تولید، مهندسی، کیفیت، فروش و خدمات پس از فروش بارشد چشمگیری همراه بود. برای نخستین بار در کشور طرح اصلاح ساختار سرمایه را در گروه خودروسازی سایپا پیاده‌سازی کردیم که دستاوردهای بسیار ارزشمندی را برای این گروه حاصل کرد.

از دستاوردهای مهم این اقدام می‌توان به مواردی چون خروج شرکت‌های اصلی گروه که مسئولیت تأمین و تولید بیش از ۸۰ درصد تولیدات گروه را دارند از مشمولیت ماده ۱۴۱ قانون تجارت (۲) افزایش ارزش بازار شرکت سایپا از ۱۳۹۵ میلیارد تومان در شهریورماه سال ۹۴ به ۶۳۰۰ میلیارد تومان در انتهای سال ۹۴ (۳،۹۴) ساماندهی معوقات و بدهی‌های بانکی (۴) تحقق سود ۶۵۴،۴ میلیارد تومانی شرکت سایپا به جای زیان ۳۰۵ میلیارد تومانی در سال ۹۴ (۵) افزایش تیراژ تولید گروه اشاره کرد. در خصوص افزایش تولید گروه سایپا نیز می‌توان گفت در سال گذشته تصور اینکه تیراژ تولید روزانه سایپا در دو شیفت به ۲۵۰۰ دستگاه برسد غیر قابل باور بود. اما امروز ما توانسته‌ایم افزایش تولید ۵۴ درصدی نسبت به سال گذشته داشته باشیم. همچنین تولید روزانه خود را نسبت به مهرماه سال گذشته ۲۶۰ درصد افزایش دهیم و برنام‌ه تولید سال ۹۵ را ۱۰۷۱ درصد محقق کنیم. من به عنوان یک دانش‌آموخته مدیریت اعتقاد دارم بحث اقتصاد مقاومتی یک تاکتیک نیست بلکه یک استراتژی هوشمندانه است و بر همین اساس از پتانسیل‌های گروه که مهمترین آن دانش بالای طراحی و تولید محصول جدید در گروه سایپا است استفاده و با وجود همه تنگناهای مالی، سرمایه‌گذاری توسعه محصول داخلی را به عنوان یک اصل دنبال کردیم. بر همین اساس برنام‌ه محصول گروه برای تولید یک میلیون دستگاه در سال ۱۴۰۰ به بعد تدوین شده و گروه سایپا پتانسیل افزایش ظرفیت و تولید به میزان ۱/۵ میلیون دستگاه خودرو را تا سال ۱۴۰۴ دارد. همچنین گروه سایپا با طراحی یک مگالینتروم اختصاصی قصد دارد در هر سال ۲ محصول جدید را به بازار عرضه کند. همچنین گروه سایپا در آینده قصد دارد نزدیک به ۵۰ درصد از محصولات را از طریق برنند سایپا و ۵۰ درصد را از طریق جوینت ونچر با شرکای برتر خارجی انجام دهد و بر همین اساس شرکت سایپا سیتروئن ایجاد شده است. پایه این همکاری، مشارکت ۵۰-۵۰ است و این شرکت مشترک در زمینه توسعه محصول، برنام‌ه ریزی خرید، مهندسی، فروش و خدمات پس از فروش مطابق با استانداردهای جهانی فعالیت خواهد کرد. در فاز اول بیش از ۳۰۰ میلیون یورو سرمایه‌گذاری خواهیم کرد که بر توسعه صنعت خودرو نیز اثرات مثبتی خواهد داشت. همچنین یک شبکه تخصصی فروش و خدمات پس از فروش مطابق با استانداردهای سیتروئن و سایپا برای ارائه خدمات متمایز به مشتریان طراحی و اجرا خواهیم کرد. باید یاد آور شد که در این مشارکت ۳۰ درصد از کل تولیدات این جوینت ونچر را صادر خواهیم کرد و در ابتدای کار سه محصول روز دنیا را تولید خواهیم کرد و شروع تولیدات مشترک از سال ۲۰۱۸ خواهد بود. قطعاً تمام این موارد مطرح شده عاملی خواهد بود که سایپا در سال آینده به روند روبه رشد خود با سرعت بیشتری ادامه داده و زمینه رضایت بیشتر ذی‌نفعان و هموطنان را فراهم کند.

زنده کنیم و اجازه ندهیم موضوع به محاکم داور بین‌المللی کشیده شود. هیوندای ادعای ضرروزیان زیادی داشت، با این استدلال که ما نتوانسته‌ایم قسط‌های بعدی مان را پرداخت کنیم. راه حل بعدی، رسیدن به توافق جدید با شرایطی جدید بود. در مجموع مسئولان به این نتیجه رسیدند راه دوم را انتخاب کنیم؛ مبلغ قبلی پرداخت شده را مبنای پیش پرداخت قرار دهیم و قیمت نوع کشتی‌ها بر اساس شرایط روز تعریف شد. شرکت هیوندای حسن نیت خوبی نشان داد و ما طی یک سال و دو ماه مذاکرات فشرده به تفاهم بسیار خوبی رسیدیم. ضمن اینکه مبلغ پیش پرداخت احیا شد و طرفین تعهد دادند از ادامه طرح موضوع در محاکم بین‌المللی انصراف دهند. ما توانستیم ۳۵ درصد تخفیف بگیریم و بر اساس نیاز روز تعداد شناورها را از ۱۷ به ۱۰ فروند کاهش دادیم. با سفارش‌های جدید عملاً و در عرصه کشتی‌های مگاسایز غول پیکر شدیم که نکته بسیار بااهمیتی بود. نکته پایانی هم اینکه پس از برجام، نخستین فاینانس خارجی را بعد از ۹ سال از طریق این قرارداد فراهم کردیم. توانستیم در توافق با شرکت هیوندای عمل‌آمان مبلغی را که قبلاً پرداخت کرده بودیم به عنوان پیش پرداخت تعریف و ۸۰ درصد باقی مانده را از طریق بانک‌های کره‌ای فاینانس بگیریم. بعد از برجام تا آن زمان، هیچ قرارداد بین‌المللی دیگری در این خصوص فاینانس نشده بود. این کشتی‌ها در حال ساخت است. در پایان سال ۹۶ و ابتدای سال ۹۷، نخستین فروند آن به ایران تحویل داده می‌شود و به فاصله هریک ماه یک شناور تحویل و به آب‌های ایران می‌رسد. از این طریق هم رتبه‌بندی بین‌المللی ما بهبود پیدا می‌کند و هم ناوگان ملی کشورمان با اعتبار بیشتر بین‌المللی جوان و پویا می‌شود. با توجه به اینکه تولید محصولات پتروشیمی ما طی سال‌های آینده بشدت روبه افزایش است، باید نوع کشتی‌هایمان متناسب با صادرات آن محصولات باشد. از طریق این کشتی‌ها، ما به عنوان شرکتی قدرتمند جایگاه خدماتی مان را در آب‌های دنیا احیای می‌کنیم. در حال حاضر ما ۱۵۵ فروند کشتی داریم که با این ۱۰ فروند به ۱۶۵ فروند کشتی خواهیم رسید. این فاز اول نوسازی ماست. در فاز دوم، برنام‌ه جامعی برای توسعه ناوگان در حال تنظیم است.

فقط با هیوندای همکاری می‌کنید یا با سایر شرکت‌های خارجی هم مذاکراتی داشته‌اید؟

همه شیب‌پاردهای داخلی و بین‌المللی که بتوانند با قیمت و کیفیت و زمان مناسب به ما کشتی و شناور تحویل دهند، چه داخلی و چه خارجی، در برنام‌ه ما قرار دارند و هیچ محدودیتی ایجاد نکرده‌ایم. البته زمان و کیفیت ساخت بسیار بااهمیت است.

قرارداد با شرکت‌های داخلی چطور؟ اصلاً ظرفیت کشتی‌سازی داخلی مای تانود پاسخگوی نیاز باشد؟

در حال حاضر توان داخلی ما در بخش ساخت شناورهای بزرگ مناسب نیست. تجربه سابق نشان داده است که اگر بخواهیم در بخش ساخت شناور توسعه داشته باشیم، باید با مشارکت دولت، بخش خصوصی و شرکای خارجی برنام‌ه توسعه شیب‌پارده داخلی را در بلند مدت در برنام‌ه خودمان قرار دهیم. انتقال تکنولوژی بسیار مهم است، این کار باید از طریق شریک خارجی صورت بگیرد و مبنای اقتصاد مقاومتی را در بلند مدت در کشورمان مستحکم کنیم.

یکی از مهم‌ترین مسائل، تأمین مالی از طرف سازنده است. در دنیا، هر سازنده‌ای که پیشنهادی برای ساخت ارائه می‌دهد، هم‌زمان پیشنهاد فاینانس هم ارائه می‌دهد. شیب‌پاردهای داخلی ما باید خودشان را با سرعت و با استفاده از فناوری‌های روز تجهیز و بتوانند منابع مالی لازم را هم برای مشتریان فراهم کنند.

ما اخیراً با شرکت ایدرو، سازمان گسترش و شرکت ملی نفتکش ایران، قرارداد ایجاد شرکت مشترکی را برای تعمیرات ناوگان کشتیرانی کشور و بعد از آن ساخت کشتی در سایزهای مناسب امضا کرده‌ایم که در آینده نزدیک بین این سه طرف تشکیل خواهد شد. البته در این چارچوب از شرکای خارجی هم می‌توان استفاده کرد.

آینده حمل و نقل دریایی کشورمان با بهره‌گیری از ناوگان قدرتمند و ملی کشور بسیار روشن است و خوشبختانه هم‌راه اتفاقات مثبت و تأثیرگذاری در گروه کشتیرانی جمهوری اسلامی رخ می‌دهد که موجب استحکام مبانی صادراتی و وارداتی کشورمان با بهره‌گیری کامل از ناوگان ملی کشورمان خواهد بود. امروز پرچم پرافتخار کشورمان بر فراز عرشه شناورهای شرکت کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران در تمامی بنادر معتبر دنیا به اهتزاز درآمده است.

در کل چقدر از تجارت ایران وابسته به کشتیرانی است؟

در دوران جدید با توجه به اینکه ۱۶ خط بین‌المللی به بنادر ما رفت و آمد می‌کنند، مجموعاً ۵۵ درصد صادرات و واردات ما از همه‌جای دنیا، به کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران وابسته است.

چالش بیمه‌ها چطور؟ بیمه نشدن کشتی‌ها چه هزینه‌هایی به تجارت ما تحمیل کرده بود؟

این هزینه بسیار قابل توجه بود. وقتی بیمه بین‌المللی نداشتیم، رفت و آمد ما محدود می‌شد. کشتی‌ها باید بیمه‌های مختلفی مانند بیمه ثالث، بیمه بار و... به صورت معتبر و شناخته شده از نظر بین‌المللی داشته باشند؛ زمانی که چنین شرایطی فراهم نباشد، نمی‌توانیم به همه بنادر دنیا رفت و آمد کنیم.

کلوب بیمه‌ای لندن شامل چند شرکت بیمه‌ای می‌شود و ما بایزرگترین آنها قرارداد بسته‌ایم. در حال حاضر بسیاری از کشتی‌های ما تحت پوشش کلوب بیمه‌ای لندن هستند. خوشبختانه توانسته‌ایم پوشش بیمه‌ای در حدود ۵۸۰ میلیون دلار برای شناورها قرارداد منعقد کنیم.

ما اخیراً با شرکت ایدرو،

سازمان گسترش و شرکت ملی نفتکش ایران، قرارداد ایجاد شرکت مشترکی را برای تعمیرات ناوگان کشتیرانی کشور و بعد از آن ساخت کشتی در سایزهای مناسب امضا کرده‌ایم که در آینده نزدیک بین این سه طرف تشکیل خواهد شد.

شود. توسعه ناوگان از برنام‌ه‌های اصلی شرکت است. فرصت زیادی نداریم و باید سرعت این برنام‌ه را اجرایی کنیم. رقابت در بازار دریایی بسیار سخت و فشرده است. همه بازیگرها سعی می‌کنند همکاری‌های جدیدی را تعریف کنند و در این چارچوب با بازار خیلی فشرده می‌شود. ما هم باید سهم گذشته‌مان را بازیابی کنیم و هم ظرفیت‌های خالی و جدید بازار جهانی را به دست آوریم. البته در یک سال گذشته، توانسته‌ایم مقدار زیادی از سهمی را که از دست داده‌ایم، پس بگیریم. اکنون نیز یکی از برنام‌ه‌های اصلی ما توسعه و نوسازی است که روی آن متمرکز شده‌ایم. دولت و وزیران محترم نیز مساعدت خیلی خوبی دارند تا سرعت بتوانیم ناوگان را احیا کنیم. به خاطر همین تلاش‌ها، جایگاه ما در رتبه‌بندی جهانی چهارپله ارتقا یافته و امسال به رتبه ۱۹ در جهان رسیده‌ایم، در حالی که سال گذشته در رتبه ۲۳ قرار داشتیم. به هر حال ما باید ظرف پنج سال آینده، برنام‌ه نوسازی ناوگان کشتیرانی را اجرایی کنیم و از همه ظرفیت‌های داخلی و خارجی باید استفاده کنیم. کشتیرانی در دو مقطع بسیار حساس، یکی در زمان دفاع مقدس و یکی هم در دوره تحریم‌ها، اجازه نداد کشور آسیب جدی ببیند. در غیر این صورت، حتماً در بخش صادرات، واردات و بخصوص برای تأمین کالا‌های ضروری و اساسی دچار مشکلات جدی می‌شدیم. بنابراین کشتیرانی جمهوری اسلامی ایران سرمایه ملی برای مردم و دولت محسوب می‌شود و همه موظفیم در بخش خصوصی و دولتی ناوگان ملی کشور را تقویت کنیم.

در قرارداد‌های بعد از برجام، نام هیوندای نیز در صنعت حمل و نقل آبی شنیده شده است. ماجرای حضور ابرکشتی‌های هیوندای در آب‌های ایران چیست؟

۹ سال پیش، قرارداد خرید ۱۷ فروند کشتی با هیوندای منعقد شده بود. در آن زمان قیمت شناورها بالاترین سطح بود و مبنای قرارداد نیز فاینانس و استفاده از منابع مالی خارجی نبوده است. منابع مالی آن قرار بود از داخل ایران تأمین شود. در فرآیند تحریم این معامله معلق می‌شود، در شرایطی که ۱۵۸ میلیون دلار به طرف کره‌ای پیش پرداخت داده بودیم و در طول ۹ سال گذشته این مبلغ در اختیار سازنده قرار داشت، یک راه این بود که پیش پرداخت ۹ سال پیش را