

«فرهیختگان» ظرفیت تجارت نفتی ایران و روسیه را بررسی کرد

ایدهٔ تبدیل ایران به هاب نفتی منطقه



سید احسان حسینی
چیرنگار گروه اقتصاد

جنگ روسیه و اوکراین در فوریه سال ۲۰۲۲، آغازگر یک نظم جدید در بازار انرژی دنیا بود و شکاف‌های ناشی از این جنگ، فرصت‌های متعددی را برای همکاری مشترک با روسیه، پیش روی ایران قرار داد. یکی از این فرصت‌ها، تجارت گازی با روسیه بود که در سال گذشته پیش قرارداد واردات ۵۵ میلیارد مترمکعب بین دو کشور امضا شد و اکنون مراحل پایانی برای امضای قرارداد را طی می‌کند. وقوع جنگ اوکراین باعث شد که سهم روسیه از بازار گاز اروپا از ۳۵ درصد در سال ۲۰۲۱ به ۱۸ درصد در سال ۲۰۲۴ کاهش یابد و پیش‌بینی می‌شود این سهم در سال جاری میلادی به زیر ۱۰ درصد برسد. در نتیجه روسیه با یک گاز مازاد به حجم ۱۲۰ میلیارد مترمکعب مواجه شده است که ایران می‌تواند با خرید و فروش آن، یک گام به سمت هاب گازی منطقه بردارد. اما جنگ سال ۲۰۲۲ تنها در حوزه گازی برای ایران فرصت‌سازی نکرد؛ بلکه در حوزه نفت و فرآورده‌های نفتی نیز امکان ایجاد یک بازی برد-برد بین ایران و روسیه وجود دارد. اتحادیه اروپا در ۵ دسامبر سال ۲۰۲۲ و ۵ فوریه سال ۲۰۲۳ به ترتیب واردات نفت خام و فرآورده‌های نفتی روسیه از مسیر دریا را متوقف کرد و بدین ترتیب روزانه ۲ میلیون بشکه نفت خام و ۱ میلیون بشکه فرآورده نفتی روسیه با چرخش بازار از اروپا به آسیا همراه شد.

■ ■ ■

طرح راهبردی نکا – جاسک با نفت روسیه احیا می‌شود؟

بررسی آمار مؤسسات ردیابی نفت‌کش‌ها نشان می‌دهد که از حدود ۲ میلیون بشکه نفت مازاد روسیه، ۱/۵ میلیون بشکه در روز به بازار هند و ۰/۵ میلیون بشکه در روز به بازار چین سرازیر شده است. مسیر انتقال نفت روسیه به هند از دریای بالتیک و دریای مدیترانه در تصویر ۱ نشان داده شده است. همان‌طور که در تصویر ۱ می‌بینید این دو مسیر کاملاً تحت نفوذ نیروهای ناتو و آمریکا هستند و می‌توانند یک چالش امنیتی برای روسیه ایجاد کنند. ضمن اینکه مسیر انتقال نفت از روسیه به هند از دو مسیر خط چین قرمز،



به‌شدت هزینه‌های انتقال برای روسیه را افزایش داده است.

وابستگی امنیتی جریان انتقال نفت روسیه به ناتو، می‌تواند زمینه‌ساز

یک معامله نفتی و امنیتی بین ایران و روسیه باشد و از طریق احیای طرح راهبردی نکا – جاسک و احداث خط لوله انتقال نفت از مسیر ایران، این

«اروند» عضو نامدار هلدینگ خلیج فارس چگونه در صف مدعیان بازار پرقابیت پتروشیمی ایستاد؟

راهی که غول تولیدکننده PVC ایران به سمت «بورسی شدن» پیمود

مزیت‌های پایدار

از جمله گزارش‌هایی که در خصوص کم و کیف فعالیت شرکت پتروشیمی اروند توجه محافل اقتصادی را جلب کرد، مصوب ماندن این شرکت از اجرالش ناترازی انرژی بود؛ چالشی که به‌ویژه در پاییز و زمستان گذشته نفس صنعت ایران را به شماره انداخت. بهره‌گیری از یوتیلیتی تولیدشده در منطقه و یژه اقتصادی بندر ماهشهر موجب ششد اروندی‌ها با خطری آسوده از تأمین انرژی، خط تولید خود را بی‌وقفه پیش برند.

ترددی نیست در روزهایی که هنوز کسری و ناترازی انرژی سایه سنگین بر صنعت کشور انداخته است این مزیت، برای اروندی‌ها یک فرصت طلایی در مسیر رقابت با خریفان است. بی‌دلیل نیست که بازار پتروشیمی اروند با صف طولانی مشتریان روبه‌روست. تاجایی که طبق گزارش ناظران اقتصادی، اروندی‌ها در اغلب روزها به خواست مشتریان‌شان اقدام به پیش‌فروش کامل محصولات پیش از تولید می‌کنند و در بسیاری از مواقع، موجودی انبار اروند در بخش‌هایی چون PVC و کاستیک، منفی است.

هدف‌گذاری «اروندی‌ها»

برای تکمیل زنجیره ارزش

در استراتژی جدیدی که اروندی‌ها برای فصل جدید فعالیت‌شان ارانده کرده‌اند یک محور تازه نگاه‌ها را به خود جلب کرده است و آن تصمیم مدیران اروند و شرکت صنایع پتروشیمی خلیج‌فارس برای سرمایه‌گذاری در صنایع پایین‌دستی و تکمیل کردن زنجیره ارزش است. انتظار می‌رود با اجرا و عملیاتی شدن این استراتژی، اروند به تولید محصولات نهایی نظیر فیلم‌های بسته‌بندی، لوله‌های پلیمری، قطعات صنعتی، تجهیزات پزشکی و محصولات ساختمانی مبادرت کند.

به موازات دورخیز اروند برای تکمیل زنجیره تولید، سیاست‌گذاران در رأس هرم هلدینگ خلیج‌فارس از توسعه بازارهای هدف در آسیای میانه، آفریقا، ترکیه و کشورهای اروپای شرقی برای عرضه زنجیره جدید تولیدات اروند و سایر شرکت‌های این هلدینگ خبر می‌دهند.

ترکیب سودآوری، شفافیت و پایداری

به گفته کارشناسان حوزه صنعت، موفقیت پتروشیمی اروند در بازارهای داخلی‌نشانگر یک تجربه‌نوین است، تجربه برنامه‌ریزی بیست‌ساله در توسعه زیرساخت، اتکا به منابع داخلی و سرمایه‌گذاری حول نیروی انسانی است. اکنون تصمیم اروندی‌ها برای حضور در بازار بورس را باید حلقه تکمیلی از این استراتژی چندوجهی و بلندمدت ارزیابی کرد که در آن همه مؤلفه‌های جذاب برای سرمایه‌گذاران و بازیگران بازار سهام به چشم می‌خورد از جمله: سودآوری بالا، تراز مالی شفاف، ظرفیت تولید پایدار، بازار صادراتی مستقر، نیروی انسانی متخصص، مزیت بهره‌مندی از انرژی و در نهایت برخورداری از یک استراتژی توسعه‌ای مدّون و ورش. بی‌دلیل نیست پس از آنکه خبر ورود پتروشیمی اروند به بورس در رسانه‌ها بازتاب پیدا کرد، اغلب تحلیلگران بازار سرمایه از این اتفاق به عنوان فرصتی طلایی برای سرمایه‌گذاران حقیقی و حقوقی قلمداد کردند. پیش‌بینی تحلیلگران حاکی است که در روزهای گرم بازار سهام که شانس بورس سیر صعودی پرشتاب گرفته است، «عرضه اولیه» اروند با صف طولانی خریداران و متقاضیان روبه‌رو خواهد شد. زیرا قریب به اتفاق عناصر تکنیکالی و بنیادی تحلیلی همچون؛ نسبت فروش به سود، نرخ بازگشت سرمایه، حاشیه سود خالص و تنوع محصول، همگی مثبت هستند.

جدول درصد تولید نسبت به ظرفیت									
نام واحد	نام محصول	ظرفیت اسمی ماهانه	مئکورد تولید ۱۴۰۱		مئکورد تولید ۱۴۰۲		مئکورد تولید ۱۴۰۳		مطابق به ان
			مطابق تولید	درصد نسبت به ظرفیت	مطابق تولید	درصد نسبت به ظرفیت	مطابق تولید	درصد نسبت به ظرفیت	
CA	کار	۵۸۵،۰۰۰	۴۸۵،۸۲۶	۸۳٪	۴۶۰،۵۲۲	۷۹٪	۴۵۵،۷۸۸	۷۸٪	درصد نسبت به ظرفیت
	کاستیک	۶۶۰،۰۰۰	۵۲۷،۳۸۰	۸۳٪	۵۱۸،۸۲۱	۷۹٪	۵۱۲،۲۷۷	۷۸٪	
EDC/VCM	EDC	۸۹۰،۰۰۰	۶۱۷،۵۷۸	۷۱٪	۶۲۰،۹۹۹	۷۰٪	۵۷۲،۳۲۵	۶۴٪	
	VCM	۲۲۴،۰۰۰	۲۸۷،۴۴۴	۸۴٪	۳۰۷،۵۲۲	۹۰٪	۲۹۹،۲۲۰	۸۷٪	
S-PVC	S-PVC	۳۰۰،۰۰۰	۲۴۲،۱۷۸	۸۱٪	۲۶۲،۲۱۷	۸۷٪	۲۶۶،۴۸۴	۸۹٪	
E-PVC	E-PVC	۴۰۰،۰۰۰	۲۴۵۹۰	۶۱٪	۲۹،۸۴۲	۷۵٪	۳۰،۹۱۰	۷۷٪	
جمع		۲،۸۱۸،۰۰۰	۲،۲۱۵،۰۵۶	۷۹٪	۲،۱۹۹،۹۹۴	۷۸٪	۲،۱۲۸،۱۱۴	۷۶٪	
«فراش مئکورد تولید» سال بسته‌شدن برای تولید									

درصد تولید نسبت به ظرفیت

مذکور توانایی تولید ۸ گرید مختلف S-PVC را به‌دست آورده است. بر همین اساس کارشناسان حوزه پتروشیمی معتقدند این شرکت اکنون ظرفیت آن را پیدا کرده است که در صورت افزایش تقاضا در بازار داخلی یا خارجی می‌تواند به‌سرعت این گریدها را وارد مدار تولید کند. نکته شایان توجه این است که موضوع تنوع آفرینی و انعطاف‌پذیری در تولید مزیت بسیار ارزشمند در بازار پرقابیت پتروشیمی به‌حساب می‌آید؛ بازاری که در آن نوآوری و پاسخشگویی به‌هنگام به تقاضای مشتریان حرف اول را می‌زند.

استراتژی هدفمند توسعه صادرات

اروند پس از تکمیل زنجیره تولیدات متنوع خود نگاهش را به فراسوی مرزهای ایران معطوف کرد و استراتژی «توسعه صادرات» را در دستور کار قرار داد. آمارها و اطلاعات به‌دست‌آمده از حوزه صادرات محصولات پتروشیمی ایران بر موفقیت این شرکت در راهیابی به بازارهای منطقه‌ای و فرامنطقه‌ای دلالت دارد. به‌گونه‌ای که این شرکت توانسته سهم صادراتی خود را در بازارهای مختلف به‌ویژه بازار عراق، کشورهای حوزه خلیج‌فارس، روسیه و آسیای مرکزی به‌طور مستمر افزایش دهد. صادرات پرفرندار اروند در این بازارها عمدتاً شامل محصولات ارزش افزوده بالا مانند PVC و کاستیک سودا می‌شود؛ محصولاتی که در صنایع گوناگون کاربرد چشمگیر دارند. در حال حاضر، بازار جهانی و منطقه‌ای PVC با توجه به نقش آفرینی آن در صنایع ساختمانی، خودروسازی، لوازم‌خانگی و بسته‌بندی، با تقاضای فزاینده مواجه است با نگاه به این واقعیت، «اروندی‌ها» با هوشمندی در برنامه توسعه صادرات خویش از طریق تنوع‌آفرینی در گریدها، توانستند بخش عمده‌ای از این تقاضا را پاسخ داده و موقعیت پایداری در بازارهای بین‌المللی پیدا کنند.

صف بلند مشتریان نام‌آشنا

نمودارها و آمار ذیل به‌روشنی می‌گوید: در بازار داخل ایران، اروند در شمار یکی از اصلی‌ترین تأمین‌کنندگان کاستیک سودا (NaOH) نشسته است. این محصول که در صنایع غذایی، شوینده‌ها، نساجی، داروسازی و فرآوری فلزات کاربرد دارد یک «جامعه مصرف» گسترده به تعداد بیش از ۱۰۰۰ مشتری نام‌آشنا دارد. این لیست بلند مشتریان بزرگ، جایگاه ممتاز به اروند در زنجیره تولید صنعتی کشور بخشیده است.



درصد تولید نسبت به ظرفیت

درصد تولید نسبت به ظرفیت

درصد تولید نسبت به ظرفیت

درصد تولید نسبت به ظرفیت

درصد تولید نسبت به ظرفیت

درصد تولید نسبت به ظرفیت

درصد تولید نسبت به ظرفیت

درصد تولید نسبت به ظرفیت

درصد تولید نسبت به ظرفیت

درصد تولید نسبت به ظرفیت