

پست الکترونیکی: Eghtesadsaramad@gmail.com
نشانی سایت: Eghtesadsaramad.ir
عضو انجمن روزنامه های غیردولتی
نشانی دفتر مرکزی: تهران- خیابان سپهرودی شمالی مابین هویزه و بهشتی -
پلاک ۴۵۶ طبقه سوم - واحد ۳

طرح و کاریکاتور: فریبا عزیزی
چاپ: کارگر
توزیع: کار و کارگر
تلفن دفتر مرکزی: ۸۸۷۶۹۲۲۷-۲۱-
تلفن دفترشهرستان ها: ۴۷۵۹۶-۸۶-۲۱-
سازمان آگهی ها: ۹۱۹۸۵۴۳۹۹۶-

صاحب امتیاز و مدیر مسئول: فیروز اسماعیلی نژاد
قائم مقام مدیر مسئول: امید عباسی
زیر نظر شورای سیاستگذاری
سردبیر: دکتر ایرج گلشنی
دبیر تحریریه: سعید قلیچی
دبیر عکس: اصغر بشارتی

روزنامه دریایی

مدیرعامل کشتی سازی ایلکادر گفتگو با «روزنامه دریایی سرآمد»

کشتی سازی ایران در انحصار بخش دولتی

در ایران چیزی به اسم بازار سازی برای کشتی نداریم

بسیار بالایی در ساخت و تعمیرات شناور ها دارند.

کشتی سازی ایلکا که در زمینه ارایه خدمات

دریایی شناورها (فولادی و آلومینیومی) فعال است، بزرگترین شرکت کشتی سازی بخش خصوصی استان بوشهر است که خدماتی از جمله طراحی و ساخت انواع شناورهای فلزی، داکینگ و آنداکینگ شناورها با ابعاد مختلف، تعمیرات، بازسازی و تغییر کاربری شناورهای مختلف فولادی و آلومینیومی، ساخت و

تعمیرات سکوهای نفتی و گازی، خدمات سند بلاست و رنگ آمیزی، تعمیرات شسافت و پروانه، ساخت و تعمیر قطعات مختلف و سرویس تجهیزات و ماشین آلات همراه با نصب و عملیاتی کردن و راه اندازی موتورهای اصلی و ژنراتور و ... را انجام می دهد. به گزارش روزنامه دریایی اقتصاد سرآمد، با وجود توانمندی متعدد این شرکت در ساخت، تعمیرات و اسکراب انواع شناورهای سبک، نیمه سنگین و سنگین، آنچه رونق را از بازار این شرکت کم کرده است، رقابت آن با شرکت های دولتی و عمومی است. سوگیری های اعتباری و قانونی که برای شرکت های دولتی وجود دارد، امکان رقابت را برای بخش خصوصی سخت و فضای رقابت را محدود کرده است. در گفتگوی روزنامه دریایی اقتصاد سرآمد با محمدامین فقیه، مدیرعامل کشتی سازی ایلکا به مسائل و موضوعات کشتی سازی بخش خصوصی در کشور پرداخته شده است. امید آن که، همافزوری که رئیس جمهوری -مسعود پزشکیان- در آخرین جلسه توسعه اقتصاد دریامحور تأکید کرده است، با تدوین یک استراتژی دقیق، حضور بخش خصوصی در صنایع مربوط به دریا تسهیل گردد.

اقتصاد سرآمد: لطفاً خودتان و شرکت خودتان را معرفی بفرمایید؟

فقیه: محمدامین فقیه، مدیرعامل کشتی سازی ایلکا در استان بوشهر هستم. از ۲۷ اسفند سال ۱۳۹۳ فعالیت شرکت شروع شده و تاکنون هم ادامه پیدا کرده است.

اقتصاد سرآمد: کارخانه شما دقیقاً چه شناورهایی را می سازد؟

فقیه: ما از طراحی، ساخت، تعمیرات و اسکراب را انجام می دهیم. طراحی تمام شناورهای نوساز اعم از شناورهای سبک، نیمه سنگین و سنگین که سفارش داده می شود. سبک ها شامل انواع و اقسام پوش بوت ها از ۱۴ تا ۱۴ متر، مورین بوت های ۱۴ تا ۱۷ متر و یدک کش های ۲۳ متری می سازیم و شناورهای نیمه سنگین مثل جنرال کارگوها، مثل دویه ها، بارج های هزار، دوهزار، سه هزار یا چهار هزار می سازیم و تعمیر می کنیم. و شناورهای سنگین مثل شناورهای Offshore مانند بوت تیلیتی های ۴۲ متری، سیپالای ۶۰ متری و بارج های ۷هزار، ۸هزار، ۹هزار، ۱۲ هزار می توانیم طراحی کرده و بسازیم و تعمیر آنها را انجام دهیم.

اقتصاد سرآمد: بر مبنای سفارش کار می کنید؟

فقیه: بله! بر مبنای سفارش کار انجام می گیرد. طی دو سال اخیر سعی کردیم قالب برخی از شناورها مانند شناورهای خدماتی مثل مورین ها و یدک کش را آماده کنیم. این پروژه ها معمولاً یا توسط شرکت ما تکمیل شده و به آب انداخته می شود و یا اینکه مشتری قالب را می خرد که حدود ۴۰ درصد سازه پیش رفته است و تکمیل آن را سفارش می دهد.

اقتصاد سرآمد: شما چگونه نیاز مشتری را پیش بینی می کنید؟

فقیه: چون شناورها را ما به صورت دقیق با استفاده از نقشه های ترتیبات عمومی، نقشه های کارگاهی، نقشه های CNC، نقشه های پاپینگ، نقشه های ناپوری، نقشه های ماشینبری طراحی می کنیم و به مشتری عرضه می کنیم و اگر مشتری نپسندد، ما آن را می سازیم، چرا که این شناورها مورد نیاز کشور ما هست.

اقتصاد سرآمد: مشتری ها چه کسانی هستند؟

فقیه: مشتری های ما عمدتاً خصوصی هستند. بیشتر آنها ایرانی هستند و جدیداً مشتری های اماراتی داریم. سه فروند شناور آلومینیمی برای مشتری اماراتی با قیمت مناسب ساخته شده است و ۶ فروند دیگر برای تعمیرات شناورها با آنها قرارداد بسته ایم؛ ۳ فروند کوبه بوت های ۶۰ متری، ۱ سیپالای ۱۵ متری و یک بوت تیلیتی ۴۲ متری دارند.

اقتصاد سرآمد: آیا در امارات این ساخت و تعمیرات انجام نمی شود؟
فقیه: در امارات شرکت های وجود دارند که توانایی



اقتصاد سرآمد: وجه تبلیغی کار شما چیست؟

فقیه: وجه تبلیغی ما کمترین هزینه و زمان می باشد.

اقتصاد سرآمد: کمترین هزینه ساخت و یا تعمیر در کارخانه شما چه مقدار می باشد؟

فقیه: حداقل هزینه برای تعمیر یک شناور ۳۰ متری است که بین ۴ تا ۳ میلیارد تومان می باشد.

اقتصاد سرآمد: اگر کسی بخواهد یک کشتی تقریبی خانوادگی از شما بخرد، چه

استعلام قیمت بگیرد برای یک زمین لنج سازی باید ۵۰ میلیارد تومان هزینه کنید. شما اگر بخواهید یک کشتی سازی واقعی فایبر گلاس، آهن و آلومینیم داشته باشید، برای ابتدای کار حداقل ۱۰۰۰ میلیارد تومان باید داشته باشید. البته هزینه های بعدی هم خواهید داشت؛ چرا که کشتی سازی فعالیت های متعدد و هزینه های زیادی را می طلبد.

اقتصاد سرآمد: بازگشت سرمایه در کشتی سازی چند ساله است؟
فقیه: بازگشت سرمایه حداقل بین ۵ تا ۱۰ سال خواهد بود.

اقتصاد سرآمد: چرا این قدر طول می کشد؟
فقیه: هم به دلیل بازار و هم به خاطر مشتریانی که داریم. زمانی که ما تعمیرات را شروع کردیم به صورت چکی کار می کردیم و یک سری امتیازها در قرارداد می گذاشتیم و برخی شناور به صورت سربه سر انجام می شد. یعنی هزینه هایی که از مالک گرفته می شد با هزینه های تعمیر مساوی می شد و حتی نزدیک به ضرر هم می رفت. در بوشهر یک شرکت بین المللی به نام صدرا وجود دارد و همچنین یک شرکت کشتی سازی دولتی به نام محلاتی وجود دارد. ما بزرگترین کشتی سازی خصوصی هستیم. یعنی بعد از صدرا و محلاتی، کشتی سازی ایلکاست. ما باید با این دو کشتی سازی رقابت کنیم. ما می توانیم کشتی ها را با ایریگ وارد یارد کنیم، اما صدرا با سینکرو لیفت (بالابر کشتی) این کار را انجام می دهد. شما یک سری اقداماتی است که شما مجبورید آن را انجام بدهید.

اقتصاد سرآمد: مهمترین حمایت ها و مهم ترین موانعی که دولت ایجاد می کند، چیست؟
فقیه: ما هیچ حمایتی از دولت نمی خواهیم. ما فقط از دولتی ها و بخش عمومی و لشکری تمنا می کنم بروکراسی و دست اندازهای اداری را از پیش پای بخش خصوصی بردارید. کمی به بخش خصوصی اعتماد کنید و اجازه دهید بخش خصوصی حرکت کند. تا زمانی که به صورت دولتی و خصولتی پیش می روید، پیشرفتی حاصل نخواهد شد.

اقتصاد سرآمد: در حال حاضر، چه مواردی از مهمترین مشکلات در حوزه کشتی سازی ایران را می توان بیان کرد؟

فقیه: بزرگترین مشکل این است که این بازار در انحصار دولت و بخش عمومی و لشکری است. ما یک جلسه ای با رئیس سازمان بندر و دریانوردی در دوره دولت آقای روحانی داشتم که در آن جلسه مطرح شد که مثلاً اگر یک شناور یدک کش مورد نیاز دولت قرار است ساخته شود بین کشتی سازی های دولتی و عمومی تقسیم می شود و به بخش خصوصی مراجعه نمی شود و این چیزی است که در آیین نامه های آنها وجود دارد. فقط شناورهایی که برای زیرمجموعه خودشان هست مثل هدایت کشتی، شرکت سینا بنیاد بار انداز مستضعفان برای ساخت کشتی مناقصه می گذارند و باید در اداره بندر و دریانوردی شرکت کنیم و ضمانت های بسیار بزرگ گذاشته می شود و طوری برخورد می شود که شما اصلاً نتوانید بسازید و کالا کشتی سازی در کشور با روندها و سیاست ها دولتی محسوب می شود.

اقتصاد سرآمد: با نگاه جذب سرمایه، سؤال این است که با چه مقدار سرمایه ای به صورت مستقل می توان وارد کار کشتی سازی شد؟ و یا با چه مقدار به صورت مشارکت می توانند وارد این بازار شوند؟
فقیه: سوال بسیار سختی است، چرا که کسانی که بخواهند وارد این فعالیت بشوند، محدود است و کسانی هم که وارد شدند به صنعت کشتی سازی در استان بوشهر خیانت کردند. یعنی اینکه وام های کلان در گذشته گرفتند و دولت دیگر به آنها اعتماد نمی کند.

اقتصاد سرآمد: کسانی که سرمایه سرگردان دارند، مورد نظر می باشند؟

فقیه: کسی که می خواهد وارد این کار شود، باید ببیند زمین از خودش دارد و یسا از دولت باید بگیرد. چون هزینه خرید یک ملک برای کشتی سازی در کنار دریا بسیار زیاد و سرسام آور است! از بوشهر تا مکران اگر

فقط شرکت فلات قاره است که می گوید قرارداد خودتان را بیاورید و ظرف مدت دو سال یک شناور را برای ما بسازید و به شما وام هم می دهیم و قرارداد ۱۰ ساله هم با شما می بندیم. ولی اگر نتوانید دو ساله تمام بکنید باید ضرر زیادی را به فلات قاره بدهید. اداره بندر و دریانوردی قبلاً مناقصه بین چند شرکت می گذاشت، اما الان کار را به چند شرکت واسطه مثل هدایت کشتی واگذار کرده است.

اقتصاد سرآمد: مناقصه بخش خصوصی چطور؟
فقیه: در مناقصه بخش خصوصی هم بخش دولتی و عمومی شرکت می کند و هم بخش خصوصی. به بخش خصوصی اگر گفته شود یکباره ۱۰۰۰ میلیارد تومان ضمانت نامه بانکی بگذار که نمی تواند. ترجیح من این است که با آن ۱۰۰۰ میلیارد تومان به جای ضمانت، هم می توانم موتور بخرم، می توانم سیستم ناوبری بخرم، ورق بخرم و بسیار اقدامات بهتر و ضروری تر را انجام بدهم.

اقتصاد سرآمد: یعنی شرایط مناقصه به نحوی است که برای بخش خصوصی سنگین و وزنه به سمت دولتی ها سوق می دهد؟
فقیه: دقیقاً!

اقتصاد سرآمد: دولتی ها آن وثیقه را می دهند؟
فقیه: مثلاً وزارت دفاع و پشتیبانی نیروهای مسلح قراردادی برای ساخت یک کشتی نروژی سالیان است که بسته است و هنوز آن را در جزیره کیش تکمیل نکرده است. مشکل اینجاست که سازمان بندر و دریانوردی از ما می خواهد ضمانت یورویی بدهیم و ما باید ۴۵ میلیون یورو برای حسن انجام کار ضمانت بدهیم. وزارت دفاع این مسأله را با یک نامه حل می کند. و شرکت خصوصی باید ۴۵ میلیون یورو را سپرده بگذارد.

اقتصاد سرآمد: رابطه شما با مؤسسات رده بندی چگونه است و با کدام مؤسسه کار می کنید؟

فقیه: بیشتر با مؤسسه رده بندی ایرانیان کار می کنیم. این مؤسسه یک حسن خوبی که دارد بسیار سخت گیر است و من عاشق این هستم که یکی به من سخت بگیرد. این سخت گیری باعث پیشرفت من می شود. در مؤسسه رده بندی ایرانیان آقای احسانی و آقای صفری از بازماندگان شرکت GL آلمان هستند که بسیار متخصص و کاربلد هستند و اگر بازنشست شوند، در این زمینه کشور به مشکل برخورد خواهد



و کارشناسان جدید سطح دانش و سواد بسیار کمتری را دارند.

اقتصاد سرآمد: سخن پایانی شما؟
فقیه: ما درخواست ما این است که بخش خصوصی که توان ساخت کشتی در کشور را دارد، دیده شود به جای اینکه بخواهند کشتی را از کشورهایی دیگری مثل مالزی بیاورند. اگر قرار است یک کشتی ساخته شود، فرآیند اداری و منبع اعتباری آن را تعیین کنند. مثلاً شرکت فلات قاره در سال ۱۴۰۰ و ۱۴۰۱ اعلام کرد که ۱۰۰ فروند شناور نیاز دارد، تا به حال ۱۰ جلسه گذاشته است و هنوز منبع وام مشخص نشده است. منبع مالی بخش خصوصی را هم تأمین نکنند و فقط به بخش دولتی منابع ندهند و یک بار هم به بخش خصوصی اعتماد کنند.

اقتصاد سرآمد: چگونه اعتماد کنند؟
فقیه: مثلاً وقتی ۳۰ فروند یدک کش لازم دارند، ساخت فقط یک فروند را به ما بسپارند، ببینند ما از پس آن بر می آیم و توانایی آن را داریم یا نه؟ در آن مدت زمانی که گفته می شود، آیا می توانیم به شما تحویل بدهیم یا نه؟

اقتصاد سرآمد: چند شرکت کشتی ساز خصوصی فعالیت می کنند؟
فقیه: در بوشهر شرکت ایلکا و ناخدای جزیره و در سطح کشور تعداد محدود است.

اقتصاد سرآمد: دولت چگونه می تواند ریسک کند و بدون هیچ ضمانتی به آنها سفارش ساخت بدهد؟
فقیه: ما ضمانت هم به آنها می دهیم، ولی وقتی سربندند ما می بینیم، این ضمانت نامه ها را برای ما کمتر بکنند.

اقتصاد سرآمد: تا چند درصد کشتی را خودتان می سازید؟
فقیه: تا ۱۰۰ درصد را خودمان می سازیم.

اقتصاد سرآمد: امکانات کشتی را چند درصد در داخل ساخته می شود

فقیه: حدود ۷۰ تا ۸۰ درصد امکانات در داخل تأمین می شود؛ بخشی از آن در داخل تولید می شود و بخش دیگری را واردکننده وارد کشور می کند و مونتاژ می کند و می فروشد و ۳۰ درصد باقیمانده به خاطر موتور و سیستم ناوبری است و بقیه موارد را خودمان می سازیم.

