

خبر
<div><div></div></div>

بازدید علمی دانشجویان اقتصاد دانشگاه

علامه طباطبایی از صندوق قرض‌الحسنه

شاهد در راستای آموزش کاربردی و

تجربه‌محور

از کلاس درس تا میدان عمل

به گزارش روابط عمومی صندوق قرض‌الحسنه شاهد، به‌منظور تقویت پیوند میان آموزش دانشگاهی و تجربه‌های عملی، دکتر اسلما کریمی، استاد دانشگاه و مدیرعامل و رئیس هیئت مدیره صندوق قرض‌الحسنه شاهد، میزبان جمعی از دانشجویان رشته اقتصاد دانشگاه علامه طباطبایی در محل این صندوق بود.

در آغاز این دیدار، دانشجویان با استقبال گرم مدیران و کارکنان صندوق روبه‌رو شدند و فضای صمیمی و علمی جلسه، زمینه‌ساز آغاز برنامه شد. در ادامه، نشست تخصصی با حضور خانم دادقانی، مدیرسرمايه انسانی و مهندس احمدی، مدیر فناوری اطلاعات صندوق برگزار شد. در این نشست، ابعاد گوناگون فعالیت‌های صندوق، از جمله ساختار سازمانی، فرآیندهای نظارتی، ابتکارات فناوریانه و مسیرهای توسعه‌ای صندوق قرض‌الحسنه شاهد برای دانشجویان تشریح گردید. سپس، دکتر اسلام کریمی در سخنانی به مباحث روز در حوزه مدیریت دانشجویان در میان گذاشت. وی با تأکید بر این‌که در فرآیند استخدام، تنها مهارت و دانش فنی کافی نیست، خاطرنشان کرد: «آنچه بیش از هر چیز اهمیت دارد، شخصیت، اخلاق حرفه‌ای و توانایی یادگیری بالا در افراد است. فردی که میل ظرفیت یادگیری دارد، همواره می‌تواند خود را با شرایط جدید تطبیق، ضمن بهره‌گیری از مسیر رشد را ادامه دهد». مدیرعامل صندوق قرض‌الحسنه شاهد همچنین دانشجویان را به پویایی علمی، استمرار در مطالعه و به‌روز نگاه داشتن دانش و مهارت‌های خود توصیه کرد و افزود: «بسی از پایان تحصیل، هرگز نباید از مطالعه و یادگیری دست کشید؛ زیرا موفقیت در گرو رشد مستمر و آگاهی زمانه است.»

وی همچنین با تأکید بر نقش ورزش در نشاط فردی و اهمیت احترام به خدود، تعادل میان کار، زندگی و سلامت را از ارکان موفقیت دانست. در بخش پایانی نشست، گفت‌وویی میان دانشجویان و دکتر کریمی پدید آمد و ایشان با نگاهی واقع‌گرایانه و تحلیلی، ضمن بهره‌گیری از تجارب علمی و مدیریتی خود، به تبیین موضوعات مطرح‌شده پرداختند. در ادامه برنامه، به راهنمایی خانم دادقانی، مدیر سرمایه انسانی صندوق، دانشجویان از بخش‌های مختلف مجموعه بازدید کردند. این بازدید میدانی فرصتی ارزشمند برای آشنایی نزدیک‌تر با فرآیندهای اجرایی، نظام خدمات‌رسانی و ارزش‌های عملیاتی صندوق قرض‌الحسنه شاهد فراهم آورد و دانشجویان توانستند از رهگذر مشاهده مستقیم، درکی عمیق‌تر از چالش‌ها، دستاوردها و ارزش‌های بنیادین نهادهای خدمت‌محور به دست آورند. این برنامه آموزشی را پژوهشی را می‌توان گامی مؤثر در جهت تقویت ارتباط میان دانشگاه و نهادهای مالی و اجتماعی کشور دانست؛ پیوندی که سستر کل‌نگری نسلی آگاه، خلاق و مسئولیت‌پذیر از مدیران و کارشناسان آینده را فراهم می‌سازد.



مهدی فولادی، ه‌مین سال گذشته بود که همایشی با نام توسعه متوازن و پایدار صنعت آهن و فولاد ایران در اصفهان برگزار شد، در این همایش حرف‌ها و سخنان بسیاری پیرامون اهداف این صنعت، نیازها و ابزارهای نیل به اهداف عظیم فولادی ردیول‌شد از ضرورت توجه به تأمین مواد اولیه، فولاد سبز، رفع موانع صادراتی و فناوری‌های سطح بالا مانند آن، در همین حال صحبت از تحقق ظرفیت تولید ۵۵ میلیون تنی محصولات فولادی در افق ۱۴۰۴ به میان آمد و قس علی لهدا، درست یک سال بعد عنوان چنین همایشی به تاب‌آوری در زنجیره آهن و فولاد تغییر کرد که همان زمان در گزارشی که دنیای اقتصاد آن را منتشر کرد، فرود سخت در جاده تاب‌آوری را برای نشان دادن پارادایم شیفت فولادی به کاربردم تا نشان دهم آمال بدون چگونگی در فقدان نقشه راه و واقع‌نگری در کنار تغییر شرایط عمومی کشور می‌تواند متفاوت از امروز باشد.

بالین‌حال گزارش پیش روی شما، قصد ندارد به مباحثی همچون کاهش مصرف ظاهری فولاد، نارضای بودن مصرف‌کننده و فروشنده انرژی در حوزه صنعت فولاد یا بلای قیمت‌گذاری دستوری بربراز، بلکه مساله‌ای عینی‌با چشم‌اندازی میان‌مدت را بررسی می‌کند که اصل ظرفیت تولیدی فولاد در کشور را تهدید می‌کند و آن تهدید تأمین مواد اولیه است.

بنا بر آماری که کارشناسان حوزه فولاد اعلام می‌کنند، برای تولید هر تن فولاد، به یک و نیم کنتانتره و گندله نیاز است که با توجه به تولید بیش از ۳۰ میلیون تن فولاد خام در حال حاضر بیشتر از ۴۵ میلیون تن کنتانتره و گندله باید مصرف شود، از سوی دیگر کل ذخایر سنگ‌آهن ایران از ۳٫۳ میلیارد تن تا ۵ تا میلیارد پرس آورده که در صورت این پرسش است، در حدود ۱۰۰ میلیون تن آن برداشت می‌شود که در عیارت تحقق هدف ۵۵ میلیون تنی به گفته اسماعیلی رئیس سازمان زمین‌شناسی و اکتشافات کشور (در سال ۱۴۰۳) برای ده سال با برآورد ۳٫۳ میلیارد تنی در صورت ادامه روند فعلی و احتساب ۵ میلیارد تن ذخیره (مگنتیت و هماتیت با عیار ۵۰ تا ۷۲ درصد دار و حدود ۳۰ تا ۳۰ سال تا اتمام ذخایر معدنی سنگ‌آهن فاصله وجود دارد. از سوی دیگر تولید هر تن فولاد مساوی است با جابجایی حدود ۴ تن مواد اولیه که پراکندگی ناهمگون مراکز تولید فولاد در کشور در صورت واردات سنگ‌آهن (فولاد واردات سنگ‌آهن خام نزدیک به صفر است) ممکن است هزینه‌های حمل‌ونقل بالایی را به تولیدکنندگانی که بالاتر از میان نواحی شمال-جنوب ساخته‌شده یا در جوار خطوط آهن نیستند تحمیل کند.

همه این‌ها به‌جز مسائلی همچون تحریم‌ها، چالش‌های ارزی و ناترازی های انرژی است که در جای خود چالش‌های فراوانی برای صنعت فولاد کشور به وجود آورده‌اند. درنتیجه در این پرسش مطرح می‌شود که در برابر سناریوهایی آینده‌گرا به چگونه می‌توان آینده محتمل اتمام ذخایر در دسترس و افزایش هزینه‌های تولید را با آینده مطلوبی که در آن علاوه بر ذخایر داخلی توان استفاده اقتصادی از واردات مواد اولیه و توزیع مناسب برخوردار باشد، عوض کرد؟ برای پاسخ به این پرسش ابتدا باید چشم‌انداز تولید فولاد در کشور را از نو بررسی کرد، آیا تولید ۵۵ میلیون تن عددی منطقی است و پرسش دیگر این‌که تا کجا می‌توان بر روی منابع وارداتی سنگ‌آهن (معمولاً چین) متکی بود و اگر هزینه استخراج ذخایر داخلی از نقطه مطلوب عبور کرد، چه راهکاری باید در پیش گرفت؟ در پاسخ به پرسش نخست ابتدا باید اشاره کرد هدف تولید ۵۵ میلیون تن فولاد خام، تنها یک هدف کمتی نیست؛ بلکه آرزویی برای آینده صنعتی ایران است چراکه با اتمام ذخایر سطحی و پربرای سنگ‌آهن، مسیر کنونی دیگر پاسخگو نیست و مقصد را باید گذاری سه‌گانه از کمیت به کیفیت، از سطح به عمق و از روش‌های سنتی به معدنکاری هوشمند جستجو کرد.

نتیجه ۴۰ سال حکمرانی غلط و بی‌اعتمادی مردم به نظام بانکی است

وام‌فروشی پدیده تازه‌ای نیست، اما در ماه‌های اخیر با جهش تورم و افت شدید قدرت خرید، دوباره به اوج رسیده است. بازاری زیرزمینی که در آن امتیاز وام‌های بانکی از ازدواج تا کارمندی، به کالایی سودآور برای فروش و دلالی تبدیل شده است.

بازار داغ سیاه وام‌فروشی

وام‌فروشی پدیده تازه‌ای نیست، اما در ماه‌های اخیر با جهش تورم و افت شدید قدرت خرید، دوباره به اوج رسیده است. بازاری زیرزمینی که در آن امتیاز وام‌های بانکی از ازدواج تا کارمندی، به کالایی سودآور برای فروش و دلالی تبدیل شده است.

وام‌فروشی در حالی که دولت و بانک مرکزی با هدف حمایت از اقشار مختلف، انواع وام‌های خرید و تسهیلات تکلیفی را در شبکه بانکی توزیع می‌کنند، بازار جدیدی در حاشیه‌نظام مالی کشور شکل گرفته است؛ بازاری به نام «وام‌فروشی». به گزارش خبرآنلاین، در این بازار زیرزمینی، عده‌ای امتیاز وام خود را در قبال دریافت وجه نقد به دیگران می‌فروشند؛ پدیده‌ای که ریشه در تورم مزمن، کاهش قدرت خرید و ناتوانی مردم در بازپرداخت اقساط دارد.

وام‌فروشی در ابتدا شاید راه‌حلی ساده برای نقد کردن یک امتیاز تلقی شود، اما در عمل به یکی از پیچیده‌ترین معضلات مالی تبدیل شده است. امروز در فضای مجازی و حتی برخی دفاتر غیررسمی، آگهی‌هایی دیده می‌شود که در آن‌ها وام ازدواج، وام فرزندآوری، وام کارمندی یا تسهیلات خرید کالا با نرخ‌هایی متفاوت خرید و فروش می‌شوند. مثلاً وام ازدواج ۳۰۰ میلیون تومانی با کارمزد ۴ درصد، در بازار آزاد بین ۳۰ تا ۶۰ میلیون تومان نقد و حتی اندکی بیشتر از این مبلغ معامله می‌شود.

ریشه اصلی رونق این بازار، تفاوت میان نرخ سود رسمی و نرخ سود واقعی پول در جامعه است. در شرایطی که تورم بالای ۴۰ درصد و نرخ بهره واقعی منفی است، تسهیلات بانکی با نرخ‌های ۱۸ درصد یا کمتر به یک دارایی جذاب و قابل معامله تبدیل شده‌اند. به‌عبارت دیگر، وام گرفتن از بانک شبیه خرید پول ارزان شده است و در نتیجه، افرادی که خود توان استفاده از تسهیلات را ندارند، ترجیح می‌دهند امتیاز آن را به دیگری واگذار کنند.

اقتصاددانان معتقدند گسترش پدیده وام‌فروشی بیانگر دو واقعیت تلخ در اقتصاد کشور است: نخست، کم‌اثر بودن سیاست‌های حمایتی که به‌جای کمک مستقیم، به شکل وام‌های کوچک و محدود ارائه می‌شود؛ دوم، نبود ابزارهای اعتباری مدرن برای انتقال قانونی امتیاز تسهیلات.

از سوی دیگر، فشار معیشتی و نیاز فوری به نقدینگی، بسیاری از خانوارها را به سمت فروش یا امتیاز وام سوق داده است. وقتی کارمندی با حقوق ۱۵ میلیون تومانی توان بازپرداخت اقساط ۱۰ میلیون تومانی ندارد، طبیعی است که ترجیح دهد امتیاز وام را بفروشد و بخشی از مشکلات مالی خود را کوتاه‌مدت حل کند. در مقابل، خریداران معمولاً صاحبان کسب‌وکار یا افرادی هستند که به سرمایه ارزان نیاز دارند و حاضرند برای دریافت آن، ریسک تخلف قانونی را بپذیرند.

به عبارت دیگر، وام‌فروشی را می‌توان نشانه‌ای از «اختلال در نظام توزیع اعتبار» دانست. تا زمانی که دسترسی به تسهیلات بانکی به جای شایستگی اقتصادی، بر پایه روابط یا امتیازات خاص باشد و مردم برای تأمین نیازهای اولیه ناچار به فروش امتیاز خود شوند، این بازار زیرزمینی همچنان فعال خواهد ماند. اصلاح نظام اعتباری، دیجیتالی شدن فرآیند تسهیلات، و طراحی بازار ثانویه وام می‌تواند گامی مهم در جهت پایان دادن به این دلالی مدرن در اقتصاد ایران باشد.

در همین رابطه یوسف کاووسی، مدیر کل اسبق بازرسی بانک مرکزی در گفتگو با خبرنگاری

نتیجه ۴۰ سال حکمرانی غلط و بی‌اعتمادی مردم به نظام بانکی است

وام‌فروشی پدیده تازه‌ای نیست، اما در ماه‌های اخیر با جهش تورم و افت شدید قدرت خرید، دوباره به اوج رسیده است. بازاری زیرزمینی که در آن امتیاز وام‌های بانکی از ازدواج تا کارمندی، به کالایی سودآور برای فروش و دلالی تبدیل شده است.



هستند. مهم برای بانک این است که فرد بتواند ضمانت بگذارد و اصل و سودش برگردد، نه اینکه چه کسی وام را می‌گیرد.»

وی ضمن اشاره به نقش برخی رئیس شعبه‌ها در پرداخت وام‌ها افزود: «به جز وام ازدواج که سامانه‌اش توسط بانک مرکزی هدایت می‌شود، در سایر وام‌ها، برخی روسای شعبه، رئیس حوزه یا حتی اعضای هیئت مدیره، می‌توانند دخالت کنند.»

کاووسی درباره پیامدهای وام‌فروشی گفت: «این پدیده به عدالت اقتصادی لطمه نمی‌زند، چون بانک به عنوان یک موسسه انتفاعی منابعش را به دست کسی می‌رساند که می‌تواند سودش را بازگرداند. کسی که وام را می‌فروشد، از منافعش بهره‌مند می‌شود و کسی که نیاز دارد، می‌تواند از طریق سایر روش‌ها و منابع اقدام کند.»

وی تشریح کرد که فروش وام‌های ازدواج، فرزندآوری و مسکن باعث می‌شود اهداف اصلی این تسهیلات به مقصد نرسد و پول‌ها در حساب دیگری خرج شود. «افرادی که وام کم‌بهره یا قرض‌الحسنه می‌گیرند، غالباً امور زندگی خود را نمی‌توانند اداره کنند و وام را می‌فروشند، بنابراین اهداف سیاستگذار محقق نمی‌شود.»

کاووسی تأکید کرد که وام‌فروشی به تورم پنهان کمک نمی‌کند، بلکه صرفاً نیاز افراد را رفع می‌کند:

«افرادی که وام ازدواج یا فرزندآوری می‌گیرند، اغلب به هدف خود نمی‌رسند و پول را در جای دیگری خرج می‌کنند.»

او ضمن اشاره به اثر بلندمدت این پدیده تصریح کرد: «تداوم این روند اعتماد مردم به نظام بانکی

خبر
<div><div></div></div>

رشد پایدار و بهبود مستمر در عملکرد بیمه دی؛ تداوم روند سودآور با کنترل خسارت

بر اساس گزارش عملکرد هفت‌ماهه منتهی به پایان مهر ۱۴۰۴، بیمه دی توانسته ضمن افزایش چشمگیر حق بیمه تولیدی، روند کنترل خسارت را نیز به‌صورت مؤثر مدیریت کند و نسبت خسارت خود را به پایین‌ترین سطح چهار سال اخیر برساند. عملکرد مالی بیمه دی در چهار سال اخیر نشان می‌دهد این شرکت مسیر رشد پایدار و هدفمند را با موفقیت طی کرده است. بر اساس گزارش عملکرد هفت‌ماهه منتهی به پایان مهر ۱۴۰۴، بیمه دی توانسته ضمن افزایش چشمگیر حق بیمه تولیدی، روند کنترل خسارت را نیز به‌صورت مؤثر مدیریت کند و نسبت خسارت خود را به پایین‌ترین سطح چهار سال اخیر برساند.

به گزارش بانکداری ایرانی، حق بیمه تولیدی بیمه دی از حدود ۸۲ هزار میلیارد ریال در سال ۱۴۰۱ به بیش از ۵۱۶ هزار میلیارد ریال در سال ۱۴۰۴ رسیده است؛ رشدی بیش از ۵۲۵ درصد در مدت سه سال محقق شده است.

این رشد چشمگیر، نشان‌دهنده توسعه پرتفوی بیمه‌ای، گسترش شبکه فروش، افزایش اعتماد بیمه‌گذاران و ارتقای جایگاه شرکت در صنعت بیمه کشور است. رشد حق بیمه در سال ۱۴۰۴ نسبت به مدت مشابه سال قبل نیز ۹۵ درصد بوده که بالاتر از میانگین رشد صنعت بیمه در همین بازه ارزیابی می‌شود. در کنار افزایش قابل‌توجه فروش بیمه‌نامه‌ها، بیمه دی توانسته روند خسارت پرداختی را نیز به شکلی کنترل‌شده مدیریت کند. میزان خسارت پرداختی شرکت در هفت‌ماهه نخست ۱۴۰۴ به ۱۹۲ هزار میلیارد ریال رسیده که هرچند نسبت به سال قبل رشدی ۹۱ درصدی دارد، اما با توجه به رشد ۹۵ درصدی حق بیمه تولیدی، نسبت خسارت کاهش یافته و به ۳۷ درصد رسیده است. کاهش نسبت خسارت از ۴۲ درصد در سال ۱۴۰۱ به ۳۷ درصد در سال ۱۴۰۴ بیانگر مدیریت دقیق ریسک، بهبود فرآیند ارزیابی خسارت و ترکیب متنوع پرتفوی شرکت است.عملکرد بیمه دی طی چهار سال اخیر نشان می‌دهد که رشد فروش بیمه‌نامه‌ها با مدیریت هزینه‌های خسارت همراه بوده است. این روند متوازن، حاصل سیاست‌های دقیق شرکت در ارزیابی ریسک، به‌کارگیری فناوری در فرآیندهای خسارت، و توسعه محصولات متنوع بیمه‌ای در حوزه‌های درمان، عمر و مسئولیت است. کاهش مستمر نسبت خسارت، به‌ویژه در سال ۱۴۰۴، نشان‌دهنده بلوغ مدیریتی و بهبود کیفیت پرتفوی بیمه دی است؛ مسیری که زمینه‌ساز افزایش سودآوری و ثبات مالی در سال‌های آینده خواهد بود. در نهایت می‌توان گفت که روند چهارساله عملکرد بیمه دی تصویری روشن از رشد مستمر، کنترل مؤثر خسارت‌ها و افزایش کارایی عملیاتی ارائه می‌دهد. کاهش تدریجی نسبت خسارت از ۴۲ به ۳۷ درصد، همزمان با رشد نزدیک به شش‌برابری حق بیمه تولیدی، نشان می‌دهد که این شرکت توانسته میان‌رشد کمی و کیفیت مدیریت ریسک تعادل ایجاد کند.

در مجموع، بیمه دی اکنون یکی از شرکت‌های با ثبات، خوش‌ساختار و در حال رشد بازار بیمه ایران محسوب می‌شود؛ شرکتی که با تکیه بر مدیریت علمی، فناوری نوین و اعتماد بیمه‌گذاران، مسیر خود را به‌سوی جایگاه برتر در صنعت بیمه کشور هموار کرده است.

تریولوژی آینده فولاد در ایران

چرا صنعت فولاد ایران باید به اعماق، فناوری و کیفیت روی بیاورد؟



چه بایدید کرد دوباره!

صنعت فولاد برای حرکت از سناریوی «محتمل» به سمت سناریوی «مطلوب»، نیازمند یک نقشه راه عملی است و طی آن بازنگری در حکمرانی انرژی ضروری اجتناب‌ناپذیر است که در آن به‌جای قیمت‌گذاری دستوری، باید به سمت «قراردادهای بلندمدت انرژی باقیمت‌های شفاف و قابل پیش‌بینی» برای صنایع معدنی حرکت کرد چون مهم‌ترین عامل برای جذب سرمایه‌گذار است.

ایجاد صندوق فناوری‌های کلان فولاد هم پیشنهاد مکمل این نقشه راه است، صندوق یادشده می‌تواند با درآمدهای صنعت، به شرکت‌های حاضر در تولید فولادسازی، معافیت مالیاتی روی اعماق، فناوری و کیفیت، نه‌تنها از بی‌استفاده ماندن زنجیره ارزش، وام‌های کم‌بهره برای هوشمند سازی و نوسازی تجهیزات اعطا کند. در همین حال سیاست‌گذاری مبتنی بر ارزش‌افزوده را نباید فراموش کرد اعطای معافیت مالیاتی برای صنایع تولیدی فولاد هم ضروری است. نهایی با ارزش‌افزوده بالا تولید می‌کنند و نه صرفاً تولیدکنندگان فولاد خام! تسهیل سرمایه‌گذاری خارجی هدفمند از موارد مهم و ضروری دیگر است تا به‌جای جذب عمومی سرمایه، مدل‌های مشارکتی برای توسعه معادن عمیق خاص و انتقال فناوری‌های کلان فولاد هم پیشنهادی مطلوبی باشد. تقویت پیوند دانشگاه و صنعت که البته همین امروز هم از سوی برخی شرکت‌های مهم فولادی مانند فولاد مبارکه دنبال می‌شود را نباید رها کرد، بر این اساس تعریف پروژه‌های ملی برای دانش‌بنیان کردن بخش‌هایی از فرآیند معدنکاری و فولادسازی، مانند ساخت حس گر‌ها یا توسعه نرم‌افزارهای مدیریت معدن مناسب به نظر می‌رسد.

از انتخاب سخت گریزی نیست

چنانکه راهبردهای توسعه متوازن بدون در نظر گرفتن توازن بخشی، به فرودی سخت در جاده تاب‌آوری کشانده شده، شرایطی به وجود آمده که صنعت فولاد کشور در آستانه یک گذار تاریخی قرار دارد. انتخاب بین سناریوها، یک انتخاب فنی نیست، بلکه یک انتخاب استراتژیک است. ادامه وضعیت موجود، صنعت را به ورطه تکبیر ذخایر در حال اتمام و روش‌های ناکارآمد می‌راند. در مقابل، شجاعت برای سرمایه‌گذاری روی اعماق، فناوری و کیفیت، نه‌تنها از بی‌استفاده ماندن ظرفیت‌های ساخته‌شده با سرمایه‌های ملی جلوگیری می‌کند بلکه جایگاه ایران را به‌عنوان یک‌قطب صنعتی پایدار در منطقه تضمین خواهد کرد چراکه با بازنگری در اهداف، روش‌ها و راهبردها امکان تحقق این چشم‌انداز وجود دارد، اما مسیر آن از دل یک تحول ساختاری می‌گذرد.

سناریوهای احتمالی و گزینه مطلوب

باید اعتراف کرد با در نظر گرفتن متغیرهای کلان اقتصادی، فناوری و سیاسی، سه سناریوی محتمل برای آینده صنعت فولاد ایران قابل ترسیم است.

در اولین سناریوی اول که محتمل به نظر می‌رسد مسیر کنونی با اصلاحات جزئی ادامه پیدا می‌کند، دولت و بخش خصوصی، باوجود چالش‌ها، با استفاده از راه‌حل‌های کوتاه‌مدت (مانند واردات موقت سنگ‌آهن، استفاده از ماشین‌آلات دست‌دوم و اعطای مشوق‌های محدود) سعی در حفظ سطح تولید فعلی و رشد اندک دارند.

در پیش‌بینی حرکت به سمت اعماق، کند و پرهزینه خواهد بود و تمرکز اصلی بر تولید فولاد خام و محصولات پایه باقی می‌ماند هرچند هوشمند سازی به‌صورت جزئی و در شرکت‌های پیش‌نات پیگیری می‌شود. درنتیجه این سناریوی محتمل که همراه با برداشت سالانه بیش از ۱۵۰ میلیون تن سنگ خواهد بود رقم ۵۵ میلیون تن ممکن است در یک مقطع کوتاه‌مدت و با فشار بر ذخایر موجود محقق شود، اما پایداری و سودآوری این تولید تضمین‌شده نخواهد بود. صنعت فولاد در معرض تهدید دائمی شوک‌های قیمت انرژی و نوسانات جهانی قرار دارد.

سناریوی ممکن؛ شکستن بن‌بست‌های کلیدی

اما آنچه آینده را جذاب می‌کند، امکان تحقق سناریوهای متفاوت است، به نظر می‌رسد امکان دارد با بهبود نسبی در روابط بین‌المللی یا اتخاذ سیاست‌های داخلی بسیار کارآمد، بخشی از موانع سرمایه‌گذاری و فناوری مرتفع شوند. درنتیجه سرمایه‌گذاری مشترک بیشتر و شرکت‌های بین‌المللی با فناوری و سرمایه، برای توسعه معادن عمیق و پیشرو زمین به‌کار می‌شوند. چالش فناوری با دسترسی به ماشین‌آلات پیشرفته و نرم‌افزارهای مدیریت معدن فراهم خواهد بود و توسعه متوازن با سرمایه‌گذاری هم‌زمان در فرآوری سنگ‌آهن کم‌بعیار و تولید محصولات نهایی باارزش آغاز می‌شود.

در کنار آن‌ها باسیستم نوآوری تقویت شود و مراکز تحقیق و توسعه (R&D) بلکه قادر خواهد بود این تولید را با سودآوری مناسب و در بازه‌ای طولانی‌مدت حفظ کند. این سناریو، نیازمند اراده‌ای قوی برای اصلاحات ساختاری است.

مسیر مطلوب؛ تحول بنیادین و عبور از مدل سنتی

بهترین حالت که البته فعلاً با احتمال کمی می‌توان آن را مطرح کرد تدوین یک استراتژی ملی هماهنگ در صنعت فولاد است که بر اساس آن صنعت فولاد کشور بتواند خود را حول محور «اقتصاد چرخه‌ای» (Circular Economy) و «معدنکاری هوشمند یکپارچه» با‌تزرعین‌کرد. در این استراتژی می‌توان فرسنگ داده محوری به معنای داده‌کاوی و هوش مصنوعی در تمام مراحل، از اکتشاف تا تولید را در مقام تصمیم‌ساز قرارداد و بازیابی حداکثری از باطله‌های قدیمی معادن و سرباره کوره‌های فولاد به‌عنوان منبع جدید مواد اولیه هم در نظر گرفته شود.

از سوی دیگر جهان شاهد استفاده از انرژی سبز است، پس واحدهای DRI و فولادسازی به‌تدریج به سمت استفاده از انرژی‌های تجدید پذیر (خورشیدی، بادی، کشتند و بیوگاز) و هیدروژن سبز حرکت کنند تا هم هزینه انرژی را کنترل کرده و هم از فشار تحریم‌ها بکاهند. در کنار این‌ها سیستم‌نوآوری تقویت شود و مراکز تحقیق و توسعه (R&D) خصوصی‌دولتی، بر روی فناوری‌های بومی معدنکاری عمیق و فرآوری تمرکز کنند. درنتیجه این سناریو، ایران به یک قدرت فولادی باکیفیت، کم‌هزینه و دوستدار محیط‌زیست تبدیل می‌شود و ۵۵ میلیون تن در این مدل، نه یک هدف نهایی، بلکه نتیجه طبیعی صنعت پیشرفته و پایدار خواهد بود.