

ماشین‌آلات معدنی در دوراهی تعرفه



انوشیروان دلیریان- فعال

حوزه معدن و صنایع معدنی

تغییر تعرفه واردات ماشین‌آلات معدنی در شرایطی که بخش قابل‌توجهی از ناوگان کشور فرسوده است، معادله‌ای میان حمایت از ساخت داخل و ضرورت نوسازی تجهیزات ایجاد کرده است؛ معادله‌ای که حل آن نیازمند سیاستی متناسب با ظرفیت واقعی تولیدکنندگان داخلی و نیازهای متفاوت معادن است. حمایت از تولید داخل یکی از اصول پذیرفته‌شده در سیاست صنعتی است، اما ابزار حمایت زمانی کارآمد خواهد بود که با ساختار واقعی بازار، ظرفیت تولیدکنندگان داخلی و نیاز بخش مصرف‌کننده هماهنگ باشد. در صنعت معدن، این ملاحظه اهمیت بیشتری دارد؛ زیرا ماشین‌آلات برای معدن‌دار یک کالای مصرفی نیستند، بلکه بخشی از سرمایه و مستقیماً یکی از الزامات تداوم تولید به شمار می‌روند.

از همین منظر، تغییر سیاست واردات ماشین‌آلات معدنی را نمی‌توان صرفاً در چارچوب افزایش یا کاهش تعرفه بررسی کرد. مسئله اصلی این است که آیا افزایش هزینه ورود تجهیزات خارجی در شرایط فعلی، واقعاً ظرفیت ساخت داخل را تقویت می‌کند یا در نخستین گام، هزینه تولید معدن را بالا می‌برد. بنابراین سیاست تعرفه‌ای یکسان برای تمام گروه‌های ماشین‌آلات، بدون توجه به وضعیت تولید داخلی هر کلاس، می‌تواند نتیجه‌ای متفاوت از هدف اولیه سیاست‌گذار داشته باشد. در جایی که تولید داخلی وجود دارد و توان رقابت کیفی و فنی با محصول وارداتی را دارد، تعرفه می‌تواند نقش حمایتی ایفا کند؛ اما در بخشی که تولید داخلی شکل نگرفته یا ظرفیت آن پاسخگوی نیاز نیست، تعرفه عملاً به افزایش هزینه دسترسی به ابزار تولید تبدیل می‌شود.

نوسازی ناوگان: حلقه مفقوده معدن

این موضوع در شرایطی مهم‌تر می‌شود که نوسازی ناوگان معدنی ایران سال‌ها با محدودیت مواجه بوده است. فرسودگی تجهیزات فقط یک مسئله مربوط به سن ماشین نیست؛ مستقیماً با بهره‌وری، مصرف سوخت، توقف تولید، هزینه تعمیرات، ظرفیت استخراج و ایمنی عملیات ارتباط دارد. هر سال تأخیر در جایگزینی ماشین‌آلات فرسوده، می‌تواند هزینه نگهداری ناوگان قدیمی را افزایش دهد و بخشی از ظرفیت تولید را نیز از دسترس خارج کند. از این منظر، سیاست صنعتی باید میان حمایت از تولیدکننده ماشین‌آلات و حمایت از تولید در معدن تعادل برقرار کند. این دو هدف در بسیاری از موارد هم‌جهت هستند، اما الزاماً همیشه نتیجه یکسانی ندارند. اگر حمایت از سازنده داخلی به افزایش قیمت تجهیزات مورد نیاز معادن منجر شود، بدون آنکه ظرفیت و کیفیت تولید داخلی متناسب با نیاز بازار افزایش پیدا کند، ممکن است بخشی از هزینه این حمایت در نهایت از سوی معدن‌دار و از محل کاهش حاشیه سود و سرمایه‌گذاری پرداخت شود.

هزینه پنهان نوسازی‌نشدن ناوگان

موضوع دیگری که باید در ارزیابی این سیاست مورد توجه قرار گیرد، هزینه فرصت نوسازی‌نشدن ناوگان است. گاهی هزینه یک سیاست تنها با مبلغی که در زمان اجرای آن از تولیدکننده یا واردکننده دریافت می‌شود سنجیده می‌شود، در حالی که آثار واقعی آن در سال‌های بعد نمایان خواهد شد. اگر افزایش تولید، ممکن است باعث شود خرید ماشین‌آلات جدید به تعویق بیفتد، اثر آن می‌تواند در کاهش بهره‌وری، افزایش تعمیرات، کاهش تولید و محدود شدن سرمایه‌گذاری ظاهر شود.

از سوی دیگر، افزایش تولید ماشین‌آلات داخلی زمانی ارزشمند است که به افزایش واقعی ظرفیت ساخت داخل منجر شود. صرف رشد تعداد تولیدشده نمی‌تواند به‌تنهایی نشان‌دهنده خودکفایی باشد. معیار اصلی باید این باشد که صنعت داخلی در چه کلاس‌هایی، با چه ظرفیت‌هایی و با چه سطحی از فناوری قادر به پاسخگویی به نیاز معدن است. این نگاه، سیاست‌گذار را از تصمیم‌گیری بر اساس یک عدد کلی درباره «تولید ماشین‌آلات» به سمت ارزیابی دقیق‌تر بازار هدایت می‌کند. راهکار در چنین شرایطی، طراحی یک نظام تعرفه‌ای طبقه‌بندی‌شده، قابل بازبینی و متناسب با وضعیت هر گروه از ماشین‌آلات است. تعرفه نباید یک نرخ ثابت و دائمی باشد که بدون توجه به تغییر ظرفیت تولید داخل، شرایط ناوگان و نیاز معادن اعمال شود. ظرفیت تولیدکنندگان داخلی، میزان تقاضا، تعداد ماشین‌آلات فرسوده، سطح فناوری و نیاز بر بخش باید به‌صورت دوره‌ای ارزیابی شود. در این مدل، حمایت تعرفه‌ای می‌تواند برای محصولی که نمونه داخلی رقابت‌پذیر دارد، قوی‌تر باشد و همزمان برای تجهیزاتی که در داخل تولید نمی‌شود یا ظرفیت داخلی آن کم نیست، محدودتر شود. چنین رویکردی می‌تواند هزینه تولید داخلی برای توسعه ظرفیت و حفظ تولید، به هم مانع از آن می‌شود که کمبود ساخت داخل به افزایش هزینه تولید معدن منجر شود.

همچنین نباید سیاست ماشین‌آلات معدنی را از سیاست ارزی کشور جدا کرد. ماشین‌آلات وارداتی ارزبر هستند، اما این ارز صرف خرید یک کالای مصرفی نمی‌شود؛ سرمایه‌ای وارد می‌شود که در صورت است در فرایند تولید به کار گرفته شود. بنابراین ارزیابی صرف میزان ارز تخصیص‌یافته به واردات ماشین‌آلات، بدون محاسبه ظرفیت تولیدی ایجادشده در محل این واردات، تصویر کاملی از هزینه و منفعت سیاست ارائه نمی‌دهد.

رقابت‌پذیری معدن در گرو نوسازی

اگر ورود یک ماشین‌آلات جدید بتواند ظرفیت استخراج را افزایش دهد، توقف تولید را کاهش دهد و بهره‌وری معدن را بالا ببرد، بخشی از ارز مصرف‌شده برای واردات آن در واقع صرف ایجاد ظرفیت تولیدی شده است. در مقابل، اگر محدودیت واردات موجب شود تجهیزات فرسوده برای مدت طولانی‌تری در چرخه تولید باقی بمانند، صرفه‌جویی کوتاه‌مدت ارزی ممکن است با هزینه‌های اقتصادی بزرگ‌تری در آینده همراه شود. در نهایت، مسئله اصلی در سیاست‌گذاری ماشین‌آلات معدنی، انتخاب میان «واردات» و «تولید داخل» نیست؛ مسئله، طراحی رابطه درست میان این دو است. تولید داخلی باید فرصت رشد داشته باشد، اما معدن نیز باید به تجهیزات مورد نیاز خود دسترسی داشته باشد. نوسازی ناوگان باید تسهیل شود، اما این نوسازی نباید به معنای کنار گذاشتن تولیدکنندگان داخلی باشد. راه درست، سیاستی است که بر اساس اطلاعات واقعی و به‌روز، برای هر کلاس از ماشین‌آلات تصمیم بگیرد؛ حمایتی که از افزایش ظرفیت و کیفیت تولید داخلی قابل بازنگری باشد و در عین حال، در بخش‌هایی که هنوز تولید داخلی پاسخگوی نیاز نیست، مانع دسترسی معدن به ابزار تولید نشود. در چنین چارچوبی، تعرفه نباید هدف سیاست باشد؛ بلکه باید یکی از ابزارهای سیاست صنعتی باشد. هدف نهایی، افزایش تولید، نوسازی ناوگان، ارتقای بهره‌وری و ایجاد رقابت‌پذیری در زنجیره معدن است. اگر تعرفه در خدمت این اهداف قرار گیرد، می‌تواند به توسعه ساخت داخل کمک کند؛ اما اگر مستقل از وضعیت واقعی تولید و نیاز معدن اعمال شود، این خطر وجود دارد که هزینه حمایت از یک حلقه، بر دوش کل زنجیره تولید قرار گیرد.

معدن

صنعت در گفت‌وگو با کارشناسان، آثار اختلال در تنگه هرمز بر صادرات فولاد را بررسی کرد؛

فولاد پشت ترافیک هرمز



صادرات زیر سایه هزینه حمل

واحدهای فولادی ارتباط مستقیم دارد. محمدی افزود: در چنین شرایطی، سیاست‌گذار باید از تصمیم‌های کوتاه‌مدتی که ممکن است تعادل بازار داخلی و صادراتی را به هم بزند، پرهیز کند و شرایط را به‌صورت همزمان در هر

تنوع مسیر: ضرورت امروز صادرات

وی یکی از مهم‌ترین راهکارهای کاهش آسیب‌پذیری صادرات فولاد را تنوع‌بخشی به مسیرهای صادراتی و لجستیکی دانست و گفت: اگر تمام صادرات یک صنعت به یک مسیر وابسته باشد، هرگونه اختلال در آن مسیر می‌تواند کل زنجیره را تحت تأثیر قرار دهد. بنابراین باید از ظرفیت بندر مختلف، مسیرهای زمینی و ریلی و بازارهای متنوع استفاده کرد. محمدی اظهار کرد: البته ایجاد مسیر جایگزین نیازمند سرمایه‌گذاری و هماهنگی میان دستگاه‌های مختلف است. توسعه خطوط ریلی، تقویت بندر خارج از محدوده ریسک، بهبود پایانه‌های مرزی و ایجاد قراردادهای حمل بلندمدت می‌تواند در چنین شرایطی اهمیت بیشتری پیدا کند. در کنار مسیرهای حمل، تنوع بازار نیز اهمیت دارد. صادرکننده‌ای که فقط به چند بازار مشخص وابسته باشد، در زمان بحران آسیب‌پذیرتر خواهد بود.

صادرات فولاد نیازمند حاشیه امن

این کارشناس صنعت فولاد در پایان گفت: صنعت فولاد ایران برای حفظ بازارهای صادراتی خود نیازمند یک حاشیه امن لجستیکی است. نمی‌توان انتظار داشت تولیدکننده در بازاری رقابتی فعالیت کند، اما هزینه‌های حمل و بیمه او چند برابر رقبا باشد و همچنان همان میزان رقابت‌پذیری را حفظ کند. اگر اختلال در تنگه هرمز کوتاه‌مدت باشد، بخشی از آثار آن را می‌توان با مدیریت موجودی، تغییر مسیر، استفاده از مسیرهای جایگزین و مذاکره با مشتریان کنترل کرد. اما اگر این وضعیت طولانی شود، موضوع از یک مشکل مقطعی حمل‌ونقل به یک مسئله ساختاری برای صادرات فولاد تبدیل خواهد شد. در چنین شرایطی، حمایت از صادرات به معنای پردهاخت مستقیم فولاد از ادامه اختلال نیست؛ بلکه باید موانع لجستیکی، مالی و زیرساختی کاهش پیدا کند. فولاد ایران زمانی می‌تواند در بازار جهانی حضور پایدار داشته باشد که علاوه بر قیمت و کیفیت، امکان تحویل منظم و قابل پیش‌بینی محصول نیز وجود داشته باشد.



فولاد باید بازارهایش را متنوع کند

رضایی یکی دیگر از الزامات شرایط فعلی از تنوع‌بخشی به بازارهای صادراتی دانست و گفت: وابستگی به تعداد محدودی بازار، ریسک صادراتی را افزایش می‌دهد. اگر یک بازار به هر دلیل سیاسی، اقتصادی یا لجستیکی از دسترس خارج شود،

صادرکننده با مشکل جدی مواجه خواهد شد. توسعه بازارهای جدید البته فقط با مذاکره تجاری اتفاق نمی‌افتد. باید درباره مسیر حمل، هزینه لجستیک، نحوه دریافت پول، استانداردهای محصول و استمرار تأمین نیز برنامه داشت. این کارشناس فولاد ادامه داد: صادرکننده‌ای که چند بازار مختلف داشته باشد و بتواند از مسیرهای متفاوت به آنها دسترسی پیدا کند، در برابر بحران‌های منطقه‌ای انعطاف بیشتری خواهد داشت. رضایی در پاسخ به اینکه مهم‌ترین نگرانی صنعت فولاد از ادامه اختلال در تنگه هرمز چیست، گفت: تفاوت زیادی میان یک اختلال کوتاه‌مدت و یک تغییر پایدار در شرایط حمل‌ونقل وجود دارد. اگر بحران برای مدت محدودی ادامه داشته باشد، صادرکنندگان می‌توانند با تغییر برنامه حمل، مذاکره با مشتری و استفاده از مسیرهای جایگزین بخشی از فشار را مدیریت کنند. اما اگر شرایط برای مدت طولانی ادامه پیدا کند، مسئله دیگر فقط افزایش هزینه چند محموله نیست؛ بلکه ممکن است رفتار مشتریان، قراردادها، مسیرهای تجاری و حتی مقصدهای صادراتی تغییر کند. رضایی خاطر نشان کرد: در چنین شرایطی، شرکت‌های فولادی باید ریسک لجستیکی و استفاده از مسیرهای جایگزین می‌تواند بخشی از آسیب‌پذیری تجاری فولاد را کاهش دهد. این اقدامات البته در کوتاه‌مدت نمی‌توانند مشکل یک بحران درپایمی را حل کنند، اما در برنامه‌ریزی بلندمدت باید مورد توجه قرار گیرند. صنعت فولاد به زیرساخت صادراتی متناسب با حجم تولید خود نیاز دارد. وی با اشاره به نقش صادرده در اقتصاد فولاد اظهار کرد: گاهی صادرات فقط از زاویه در آمدآوری دیده می‌شود، در حالی که برای واحد تولیدی، صادرات ابزار تنظیم بازار و استفاده از ظرفیت تولید نیز هست. رضایی ادامه داد: اگر بخشی از تولید یک کارخانه برای بازار خارجی برنامه‌ریزی شده باشد و امکان صادرات آن کاهش پیدا کند، محصول باید در بازار داخلی عرضه شود. این اتفاق می‌تواند بر تعادل عرضه و تقاضای داخل اثر بگذارد. وی افزود: بنابراین اختلال در صادرات ممکن است از یک سو درآمد ارزی تولیدکننده را کاهش دهد و از سوی دیگر، فشار بیشتری بر بازار داخلی وارد کند. به همین دلیل سیاست‌گذاری صادراتی باید همزمان بازار داخل و خارج را در نظر بگیرد.

باز طراحی نقشه صادرات فولاد

این کارشناس فولاد در پایان گفت: شرایط فعلی بیش از هر چیز اهمیت داشتن یک نقشه صادراتی متنوع را نشان می‌دهد. صنعت فولاد نمی‌تواند برای بازارهای جهانی برنامه داشته باشد، اما مسیر حمل، بندر، بیمه و زیرساخت جایگزین را در نظر نگیرد. کاهش آسیب‌پذیری صادرات نیازمند مجموعه‌ای از اقدامات است؛ از توسعه زیرساخت‌های ریلی و بندری تا تنوع بازارها، استفاده از روش‌های مختلف حمل و ایجاد سازوکارهای مناسب برای مدیریت ریسک بیمه و تجارت. فولاد ایران از ظرفیت تولید بر خودر است، اما تولید زمانی به ارزش اقتصادی تبدیل می‌شود که امکان فروش و تحویل منظم آن نیز وجود داشته باشد. بنابراین در شرایطی که مسیرهای اصلی تجارت با ریسک مواجه شده‌اند، حفظ بازارهای صادراتی به همان اندازه افزایش ظرفیت تولید اهمیت دارد.

سخن پایانی

تنوع‌بخشی به بازارها و مسیرهای حمل، توسعه زیرساخت‌های ریلی و بندری و ایجاد حاشیه امن برای صادرات اهمیت بیشتری پیدا می‌کند. تولید فولاد زمانی به ارزش اقتصادی تبدیل می‌شود که امکان فروش و تحویل منظم آن نیز وجود داشته باشد. از این منظر، مدیریت ریسک صادرات باید در کنار توسعه ظرفیت تولید، به یکی از محورهای اصلی سیاست‌گذاری صنعت فولاد تبدیل شود.

برابر سطح پیش از بحران رسیده است. در مورد فولاد، باید توجه داشت که ارزش محموله‌های فله‌ای بالاست و هر افزایش هزینه حمل یا بیمه می‌تواند روی قیمت نهایی اثر بگذارد. بنابراین صادرکننده باید دائماً محاسبه کند که آیا فروش در بازار هدف یا توجه به هزینه‌های جدید همچنان اقتصادی است یا خیر.

بازارهای صادراتی در معرض تغییر

این کارشناس فولاد با بیان اینکه یکی دیگر از نگرانی‌ها، از دست رفتن بازارهای سنتی است، اظهار کرد: بازار صادراتی با یک قرارداد شکل نمی‌گیرد، بلکه با استمرار عرضه، قیمت رقابتی و اعتماد میان فروشنده و خریدار ساخته می‌شود. اگر یک تولیدکننده برای مدتی نتواند محصول را به‌موقع تحویل دهد، رقبای منطقه‌ای می‌توانند جای او را بگیرند. این مسئله برای فولاد ایران حساس‌تر است؛ زیرا صادرکننده ایرانی از قبل نیز با محدودیت‌های بانکی، تحریم، مشکلات نقل‌وانتقال پول و دشواری‌های مربوط به قراردادهای بین‌المللی مواجه است. اضافه شدن یک بحران لجستیکی به این مجموعه، فشار مضاعفی بر صادرات وارد می‌کند. محمدی درباره استفاده از مسیرهای زمینی برای جبران اختلال دریایی گفت: مسیرهای زمینی می‌تواند بخشی از تجارت را حفظ کنند، اما نمی‌توانند به‌طور کامل جایگزین حمل دریایی برای کالاهایی با حجم بالا مانند فولاد شوند. حمل زمینی برای برخی بازارهای نزدیک مانند کشورهای همسایه می‌تواند راه‌حل موقت باشد، اما برای بازارهای دورتر، هزینه و ظرفیت حمل اجازه نمی‌دهد که تمام صادرات فولاد از این مسیر انجام شود. در همین حال، گزارش‌های اخیر درباره تجارت ایران نشان می‌دهد استفاده از مسیرهای زمینی، به‌ویژه از مسیر ترکیه، افزایش یافته است؛ اما محدودیت زیرساخت، صف‌های مرزی، تأخیرهای گمرکی و افزایش هزینه حمل، ظرفیت این مسیرها را برای جایگزینی کامل تجارت دریایی محدود می‌کند. راین کارشناس فولاد با تأکید بر ارتباط مستقیم صادرات و تولید گفت: اگر صادرات برای مدت طولانی با مشکل مواجه شود، مسئله به داخل کارخانه نیز منتقل خواهد شد. کارخانه‌ای که بخشی از تولید خود را برای بازار خارجی برنامه‌ریزی کرده است، در صورت کاهش امکان صادرات باید درباره بازار جایگزین تصمیم بگیرد. وی ادامه داد: ورود ناگهانی حجم تولید محصول صادراتی به بازار داخلی می‌تواند بر قیمت و تعادل عرضه و تقاضا اثر بگذارد. از سوی دیگر، اگر تولید کاهش پیدا کند، استفاده از ظرفیت کارخانه‌ها نیز تحت تأثیر قرار می‌گیرد. بنابراین صادرات فولاد فقط یک موضوع ارزی نیست و با برنامه تولید

مشکل از کارخانه شروع نمی‌شود

و انجام معامله باید مسیرهای مشخصی را پیدا کند. اگر هم‌زمان حمل دریایی نیز با مشکل مواجه شود، مجموعه ریسک‌های تجاری افزایش پیدا می‌کند و تصمیم‌گیری برای معامله جدید دشوارتر می‌شود. در چنین شرایطی ممکن است صادرکننده ترجیح دهد به جای پذیرش یک قرارداد بلندمدت، معاملات کوتاه‌مدت‌تری انجام دهد تا ریسک کمتری متوجه او باشد؛ اما این رویکرد نیز در بلندمدت می‌تواند به کاهش ثبات بازار صادراتی منجر شود.

آیا جاده‌های دریایی می‌گیرد؟

رضایی درباره امکان استفاده از مسیرهای زمینی برای صادرات فولاد گفت: مسیر زمینی برای بازارهای نزدیک یک گزینه قابل بررسی است، اما نمی‌توان از آن به‌عنوان جایگزین کامل حمل دریایی یاد کرد. فولاد محصولی حجیم و سنگین است و هزینه حمل سهم قابل‌توجهی در قیمت نهایی آن دارد. بنابراین برای بازارهای دور دست، انتقال حجم بالای فولاد با کامیون یا حتی تر کبیزی از حمل زمینی و ریلی ممکن است از نظر اقتصادی دشوار باشد.

به گفته وی، مسیرهای زمینی بیشتر می‌توانند نقش مکمل داشته باشند. بازارهای کشورهای همسایه یا برخی مقاصد منطقه‌ای ظرفیت بیشتری برای استفاده از این مسیرها دارند، اما برای صادرات گسترده به بازارهای دورتر، همچنان حمل دریایی نقش محوری دارد. این کارشناس فولاد با تأکید بر ضرورت تنوع‌بخشی به زیرساخت‌های صادراتی گفت: یکی از درس‌هایی که شرایط فعلی به ما می‌دهد این است که نباید تمام زنجیره صادرات را به یک مسیر وابسته کرد. وی اظهار کرد: توسعه ظرفیت بندر، تقویت خطوط ریلی متصل به مراکز تولید، ایجاد پایانه‌های مناسب صادراتی و استفاده از مسیرهای جایگزین می‌تواند بخشی از آسیب‌پذیری تجاری فولاد را کاهش دهد. این اقدامات البته در کوتاه‌مدت نمی‌توانند مشکل یک بحران درپایمی را حل کنند، اما در برنامه‌ریزی بلندمدت باید مورد توجه قرار گیرند. صنعت فولاد به زیرساخت صادراتی متناسب با حجم تولید خود نیاز دارد. وی با اشاره به نقش صادرده در اقتصاد فولاد اظهار کرد: گاهی صادرات فقط از زاویه در آمدآوری دیده می‌شود، در حالی که برای واحد تولیدی، صادرات ابزار تنظیم بازار و استفاده از ظرفیت تولید نیز هست. رضایی ادامه داد: اگر بخشی از تولید یک کارخانه برای بازار خارجی برنامه‌ریزی شده باشد و امکان صادرات آن کاهش پیدا کند، محصول باید در بازار داخلی عرضه شود. این اتفاق می‌تواند بر تعادل عرضه و تقاضای داخل اثر بگذارد. وی افزود: بنابراین اختلال در صادرات ممکن است از یک سو درآمد ارزی تولیدکننده را کاهش دهد و از سوی دیگر، فشار بیشتری بر بازار داخلی وارد کند. به همین دلیل سیاست‌گذاری صادراتی باید همزمان بازار داخل و خارج را در نظر بگیرد.

رضا محمدی، کارشناس فولاد با اشاره به اینکه صادرات فولاد بیش از آنکه صرفاً به قیمت محصول وابسته باشد، به مجموعه‌ای از عوامل لجستیکی و تجاری وابسته است، به **صنعت** گفت: وقتی مسیر حمل‌ونقل با اختلال مواجه می‌شود، محدودیت‌های متعددی برای تأمین دارد. بنابراین اگر فروشنده و خریدار مسیر، هزینه‌های بندری و ریسک تأخیر در تحویل نیز وارد محاسبات می‌شود و در نهایت قیمت تمام‌شده محصول را افزایش می‌دهد.

وی افزود: فولاد کالایی است که در بازار جهانی با رقابت شدید عرضه می‌شود و خریدار معمولاً گزینه‌های متعددی برای تأمین دارد. بنابراین اگر فروشنده حمل یک صادرکننده به شکل قابل‌توجهی افزایش پیدا کند، نمی‌توان انتظار داشت خریدار خارجی تمام این افزایش هزینه را بپذیرد. بخشی از این فشار ناچاراً باید از حاشیه سود صادرکننده جبران شود. به گفته این کارشناس فولاد، همین مسئله می‌تواند مزیت قیمتی فولاد ایران را در برخی بازارها کاهش دهد؛ مزیتی که در شرایط تحریم و محدودیت‌های مالی، اهمیت بیشتری برای صادرکنندگان دارد. محمدی ادامه داد: اختلال در تنگه هرمز را نباید فقط یک مشکل حمل‌ونقل دانست. این اختلال می‌تواند یک زنجیره از مشکلات را ایجاد کند. ابتدا تداوم دشواری و گران‌تر می‌شود، سپس زمان تحویل افزایش پیدا می‌کند و در مرحله بعد ممکن است مشتری خارجی برای قراردادهای جدید محتاط‌تر شود. در بازار فولاد، استمرار تأمین اهمیت زیادی دارد. مشتری صنعتی نمی‌تواند همیشه منتظر بماند تا یک محموله با تأخیر طولانی به مقصد برسد. اگر صادرکننده نتواند برنامه تحویل خود را تضمین کند، مشتری ممکن است به سراغ عرضه‌کننده دیگری برود؛ حتی اگر قیمت محصول آن عرضه‌کننده اندکی بالاتر باشد. این کارشناس فولاد افزود: بنابراین مسئله فقط از دست رفتن یک محموله نیست، بلکه احتمال از دست رفتن بخشی از بازار در صورت تداوم اختلال وجود دارد. وی با اشاره به نقش بیمه در حمل دریایی گفت: در شرایط عادی، بیمه یکی از هزینه‌های قابل پیش‌بینی حمل است، اما در مناطق پرریسک، حق بیمه جنگ و ریسک‌های مرتبط می‌تواند به‌شدت افزایش پیدا کند. در چنین شرایطی، حتی اگر کشتی برای عبور وجود داشته باشد، هزینه استفاده از آن ممکن است برای صادرکننده توجه اقتصادی سابق را نداشته باشد. در ماه‌های اخیر گزارش‌های صنعت کشتیرانی نیز از افزایش قابل توجه ریسک و هزینه‌های بیمه‌ای در منطقه حکایت داشته‌اند. برای نمونه، در مقطعی حق بیمه ریسک جنگ برای برخی کشتی‌ها به چندین

علی رضایی، کارشناس فولاد، در گفت‌وگو با **صنعت** در ابتدای سخنان خود با اشاره به اینکه صادرات فولاد یک زنجیره به‌هم پیوسته است، به **صنعت** گفت: زمانی که درباره صادرات یک محصول فولادی صحبت می‌کنیم، نباید موضوع را فقط به تولید و فروش محدود کنیم. محصول پس از خروج از کارخانه باید به بندر برسد، برای آن کشتی تأمین شود، بیمه شود و در زمان مشخص به مقصد برسد. هر اختلالی در یکی از این مراحل می‌تواند کل فرایند صادرات را تحت تأثیر قرار دهد. در شرایط عادی، بخش زیادی از این هزینه‌ها و زمان‌بندی‌ها قابل پیش‌بینی است، اما وقتی یک مسیر آبربردی دریایی با ریسک مواجه می‌شود، محاسبه صادرات‌کننده تغییر می‌کند. ممکن است کشتی‌های حاضر به ورود به منطقه نباشد، شرکت بیمه شرایط جدیدی برای پوشش محموله تعیین کند یا صاحب کالا مجبور شود مسیر متفاوتی را انتخاب کند. این کارشناس فولاد ادامه داد: در چنین وضعیتی، صادرکننده با مسئله‌ای مواجه است که خارج از خط تولید او شکل گرفته، اما مستقیماً بر قیمت تمام‌شده محصول اثر می‌گذارد.

هر تن فولاد، هزینه تازه‌ای روی دست صادرکننده

رضایی با اشاره به افزایش هزینه‌های جانبی حمل اظهار کرد: وقتی ریسک مسیر افزایش پیدا می‌کند، طبیعی است که هزینه حمل و بیمه نیز تحت تأثیر قرار گیرد. اما مسئله فقط فروداخت محدودیت نیست، بلکه اهمیت دارد. اگر یک محموله فولادی قرار باشد با تأخیر به مشتری برسد، ممکن است هزینه‌های انبارداری، دمووراز و سایر هزینه‌های جانبی نیز به‌صادرکننده تحمیل شود. در برخی قراردادهایزیر تأخیر در تحویل می‌تواند تبعات تجاری داشته باشد. به گفته رضایی، این هزینه‌ها در ظاهر ممکن است برای هر محموله جداگانه قابل مدیریت نباشند، اما وقتی حاشیه سود صادرات محدود باشد، مجموع آنها می‌تواند اقتصاد یک قرارداد را تغییر دهد. فولاد کالایی نیست که صادرکننده بتواند هر افزایش هزینه‌ای را به خریدار منتقل کند. بازار جهانی رقابتی است و خریدار در نهایت قیمت نهایی را مقایسه می‌کند. اگر محصول ایرانی به دلیل افزایش هزینه حمل گران‌تر شود، ممکن است مشتری گزینه دیگری را انتخاب کند.

مشتری منتظر نمی‌ماند

این کارشناس فولاد یکی از نگرانی‌های اصلی را تأخیر در تحویل دانست و بیان کرد: بازار صادراتی فقط بر مبنای قیمت شکل نمی‌گیرد. مشتری خارجی به استمرار تأمین، کیفیت، زمان تحویل و امکان برنامه‌ریزی نیز توجه دارد.

وی ادامه داد: اگر یک خریدار صنعتی برای تولید خود به ورق، شمش یا محصولات فولادی نیاز داشته باشد، نمی‌تواند برنامه تولیدش را برای مدت نامعلوم متوقف کند. اگر صادرکننده ایرانی نتواند زمان تحویل مشخصی ارائه دهد، مشتری ممکن است برای تأمین کالا به سمت فروشنده دیگری برود. با پس‌گیری چنین بازاری نیز ساده نیست. ممکن است یک صادرکننده سال‌ها برای ایجاد ارتباط با یک مشتری تلاش کرده باشد، اما در صورت تداوم اختلال و ناتوانی در تحویل، رقیب جای او را بگیرد.

تحریم، یک طرف ماجرا؛ هر مز، طرف دیگر

وی با اشاره به شرایط خاص صادرات ایران گفت: صادرکنندگان فولاد پیش از این نیز با محدودیت‌هایی مانند تحریم‌های بانکی، دشواری نقل‌وانتقال پول و مشکلات مربوط به بیمه و کشتیرانی مواجه بوده‌اند. بنابراین اختلال در مسیر دریایی را باید به خط وجود دارد که هزینه حمایت از یک حلقه، بر دوش کل زنجیره

این کارشناس فولاد افزود: صادرکننده ایرانی در شرایط عادی نیز برای انتقال پول