یادداشت

تضعیف مزیت رقابتی صنعت فولاد ایران



بهادر احرامیان
فعال صنعت فولاد

صنعت فولاد ایران در سال‌های اخیر با مجموعه‌ای از چالش‌های ساختاری و اقتصادی مواجه شده است که ناترازی انرژی به یکی از مهم‌ترین آن‌ها تبدیل شده است. محدودیت در تأمین برق و گاز، کاهش بهره‌برداری از ظرفیت‌های تولیدی، افت سودآوری بنگاه‌ها و دشوارتر شدن شرایط سرمایه‌گذاری، از جمله پیامدهای این وضعیت به شمار می‌روند. در شرایطی که طی سال‌های گذشته سرمایه‌گذاری‌های قابل‌توجهی برای توسعه ظرفیت تولید فولاد کشور انجام شده، بخش مهمی از این ظرفیت‌ها به دلیل محدودیت‌های زیرساختی امکان فعالیت با حداکثر توان را ندارند.

بر اساس برآوردهای موجود، ضریب بهره‌برداری از ظرفیت نصب‌شده صنعت فولاد که حدود یک دهه قبل نزدیک به ۸۰ درصد بود، اکنون به کمتر از ۶۰ درصد کاهش یافته و برای سال جاری حدود ۵۸ درصد پیش‌بینی می‌شود. به این ترتیب، از ظرفیت اسمی حدود ۵۵ میلیون تنی کشور، تولید سالانه در حدود ۲۷ میلیون تن برآورد شده و نزدیک به ۳۰ میلیون تن ظرفیت تولیدی عملاً بلااستفاده باقی مانده است؛ ظرفیتی که حدود ۳۰ میلیارد دلار سرمایه را در خود جای داده است. در واقع، مسئله اصلی صنعت فولاد دیگر صرفاً توسعه ظرفیت تولید نیست، بلکه استفاده اقتصادی و پایدار از ظرفیت‌های ایجادشده و جلوگیری از فرسایش سرمایه‌های موجود است.

در چنین شرایطی، کاهش بهره‌برداری از ظرفیت تولید به‌طور مستقیم بر ساختار هزینه و سودآوری شرکت‌های فولادی اثر می‌گذارد. زمانی که واحدهای تولیدی با ظرفیت پایین‌تری فعالیت می‌کنند، هزینه‌های ثابت بر حجم کمتری از تولید سرشکن می‌شود و در نتیجه، بهای تمام‌شده محصولات افزایش و حاشیه سود بنگاه‌ها کاهش می‌یابد. برای ارزیابی دقیق وضعیت اقتصادی این شرکت‌ها نیز نمی‌توان صرفاً به میزان سود ریالی اکتفا کرد، بلکه شاخص‌هایی مانند حاشیه سود درصدی، سود به‌ازای هر تن تولید و روند تغییرات سودآوری باید مورد توجه قرار گیرند. وضعیت ارزش‌گذاری شرکت‌های بورسی فولادی نیز تا حدودی بازتاب‌دهنده همین شرایط است؛ به‌گونه‌ای که ارزش بازار برخی از این شرکت‌ها در مقایسه با هزینه ایجاد دارایی‌ها و حتی ارزش خالص دارایی‌های آن‌ها در سطوح پایین‌تری قرار گرفته است. این مسئله می‌تواند نشان‌دهنده کاهش انتظارات نسبت به بازدهی اقتصادی و جذابیت سرمایه‌گذاری در این صنعت باشد. از این منظر، ناترازی انرژی تنها به کاهش تولید محدود نمی‌شود، بلکه با تضعیف توان مالی بنگاه‌ها، امکان اجرای پروژه‌های توسعه‌ای، نوسازی تجهیزات، ارتقای فناوری و بهبود کیفیت محصولات را نیز محدود می‌کند. بنابراین، استمرار این شرایط می‌تواند به‌تدریج توان رقابتی صنعت فولاد را تحت تأثیر قرار دهد.

از سوی دیگر، حرکت به سمت تولید محصولات با ارزش افزوده بالاتر و توسعه زنجیره ارزش، از جمله موضوعاتی است که در سال‌های اخیر مورد توجه فعالان صنعت فولاد قرار گرفته است. با این حال، تحقق این هدف صرفاً با تأکید بر تغییر ترکیب محصولات یا افزایش تولید محصولات تخصصی امکان‌پذیر نخواهد بود، بلکه بیش از هر چیز به ثبات اقتصاد کلان و پیش‌بینی‌پذیری محیط کسب‌وکار وابسته است. بنگاه‌های صنعتی برای ورود به حوزه‌های جدید تولید، توسعه فناوری و ایجاد بازارهای تخصصی، به اطمینان از ثبات مقررات، هزینه‌های تولید و شرایط اقتصادی نیاز دارند. در شرایطی که قیمت‌گذاری دستوری، تغییرات ناگهانی مقررات و نوسانات پیش‌بینی‌ناپذیر هزینه‌ها بر فعالیت تولیدکنندگان اثر می‌گذارد، برنامه‌ریزی بلندمدت و سرمایه‌گذاری در محصولات پیچیده‌تر با دشواری مواجه می‌شود.

در حوزه صادرات نیز نمی‌توان مزیت رقابتی فولاد ایران را صرفاً بر مبنای برخورداری از منابع انرژی و پایین بودن نسبی قیمت آن‌ها ارزیابی کرد. صنعت فولاد علاوه بر انرژی‌بر بودن، صنعتی سرمایه‌بر است و ایجاد هر تن ظرفیت تولید در بخش‌های مختلف زنجیره آن، به سرمایه‌گذاری قابل‌توجهی نیاز دارد. به همین دلیل، هزینه تأمین مالی یکی از مؤلفه‌های اصلی تعیین‌کننده قدرت رقابت تولیدکنندگان در بازارهای جهانی محسوب می‌شود. حتی در شرایطی که هزینه انرژی پایین‌تر از برخی رقبا باشد، بالا بودن هزینه تأمین مالی می‌تواند بخش قابل‌توجهی از این مزیت را خنثی کند. افزون بر این، مزیت نسبی انرژی ایران در مقایسه با برخی کشورهای منطقه، از جمله عمان، قطر، عربستان سعودی و امارات متحده عربی، نسبت به گذشته تضعیف شده است. در کنار این موضوع، هزینه‌های مبادله و دشواری‌های مرتبط با خرید، تجارت و نقل‌وانتقال محصولات فولادی ایران نیز بر قدرت رقابت صادراتی کشور اثرگذار است. بنابراین، حفظ جایگاه ایران در بازارهای بین‌المللی مستلزم توجه هم‌زمان به هزینه انرژی، هزینه سرمایه، شرایط تأمین مالی و موانع تجاری است و اتکا به یک مزیت منفرد نمی‌تواند تضمین‌کننده رقابت‌پذیری پایدار باشد.

چشم‌انداز توسعه صنعت فولاد ایران در سال‌های پیش‌رو نیز بیش از هر چیز به نحوه مدیریت چالش‌های ساختاری و اقتصادی این صنعت وابسته خواهد بود. تداوم ناترازی انرژی، محدودیت بهره‌برداری از ظرفیت‌های موجود و کاهش سودآوری می‌تواند روند سرمایه‌گذاری و نوسازی در این بخش را با محدودیت بیشتری مواجه کند. از سوی دیگر، بی‌ثباتی مقررات و افزایش هزینه‌های تأمین مالی نیز انگیزه بنگاه‌ها برای ورود به حوزه‌های جدید تولید و توسعه محصولات تخصصی را کاهش خواهد داد. در چنین شرایطی، حتی برخورداری از ظرفیت‌های اسمی بالا نیز لزوماً به معنای قدرت تولید و صادرات بیشتر نخواهد بود؛ چراکه بهره‌برداری اقتصادی از این ظرفیت‌ها به فراهم بودن زیرساخت‌های انرژی، دسترسی به منابع مالی و امکان برنامه‌ریزی بلندمدت وابسته است. به نظر می‌رسد در صورت بهبود شرایط تأمین انرژی و ایجاد ثبات در متغیرهای اقتصادی، امکان استفاده مؤثرتر از ظرفیت‌های موجود و تقویت تدریجی توان تولیدی صنعت فراهم شود؛ با این حال، تحقق این هدف نیازمند مجموعه‌ای از اصلاحات هم‌زمان در حوزه انرژی، تأمین مالی و سیاست‌گذاری صنعتی است.

احیای مسیر توسعه صنعت فولاد کشور بیش از آنکه به افزایش ظرفیت اسمی یا توصیه به تولید محصولات پیشرفته‌تر وابسته باشد، مستلزم ایجاد شرایطی است که فعالیت اقتصادی بنگاه‌ها را امکان‌پذیر و سرمایه‌گذاری بلندمدت را توجیه‌پذیر کند. رفع محدودیت‌های انرژی، افزایش قابلیت پیش‌بینی هزینه‌های تولید، اصلاح سازوکارهای قیمت‌گذاری، ثبات مقررات و بهبود شرایط تأمین مالی، از جمله پیش‌نیازهای بازگشت رقابت‌پذیری به این صنعت به شمار می‌روند. در واقع، تا زمانی که ظرفیت‌های موجود امکان بهره‌برداری اقتصادی نداشته باشند و بنگاه‌ها با نااطمینانی در تأمین انرژی و هزینه‌های فعالیت مواجه باشند، توسعه زنجیره ارزش و حرکت به سمت محصولات با ارزش افزوده بالاتر نیز با محدودیت روبه‌رو خواهد بود. آینده صنعت فولاد ایران نه صرفاً در افزایش ظرفیت تولید، بلکه در توانایی استفاده مؤثر از سرمایه‌های موجود، ارتقای بهره‌وری، نوسازی فناوری و ایجاد مزیت رقابتی پایدار در بازارهای داخلی و بین‌المللی رقم خواهد خورد.

صمت پیامدهای اختلال در تجارت دریایی بر تولید و صادرات فلزات غیرآهنی را بررسی کرد

محاصره دریایی؛ آزمون تاب‌آوری

گروه معدن
editor@smtnews.ir

تجارت دریایی برای صنایع معدنی تنها مسیری جهت انتقال محصول به بازارهای جهانی نیست، بلکه یکی از حلقه‌های اصلی تأمین مواد اولیه، تجهیزات و نهاده‌های مورد نیاز تولید نیز به شمار می‌رود. به همین دلیل، هرگونه محدودیت در مسیرهای کشتیرانی می‌تواند فراتر از صادرات، بر کل زنجیره فعالیت صنایع معدنی اثر بگذارد؛ از تأمین خوراک و مواد مصرفی کارخانه‌ها گرفته تا فروش محصولات، گردش نقدینگی و تداوم تولید.

این مسئله در صنایع فلزات غیرآهنی اهمیت بیشتری پیدا می‌کند؛ صنایعی که در بسیاری از بخش‌ها با بازارهای جهانی پیوند خورده‌اند و بخشی از مواد اولیه، تجهیزات و قطعات تخصصی مورد نیاز آنها از مسیر تجارت خارجی تأمین می‌شود. در چنین شرایطی، افزایش هزینه حمل و بیمه، تأخیر در ورود محموله‌ها و دشوار شدن دسترسی به بازارهای صادراتی می‌تواند هم‌زمان دو سوی زنجیره را تحت فشار قرار دهد. از یک طرف، محدودیت در تأمین نهاده‌ها احتمال اختلال در فعالیت کارخانه‌ها را افزایش می‌دهد و از طرف دیگر، دشواری صادرات ممکن است به انباشت محصول، کاهش نقدینگی و افت حاشیه سود تولیدکنندگان منجر شود.

از این منظر، محاصره دریایی یا هرگونه محدودیت جدی در مسیرهای تجاری را نمی‌توان صرفاً مسئله‌ای مرتبط با حمل‌ونقل دانست؛ بلکه باید آن را تهدیدی برای امنیت تأمین و استمرار تولید در صنایع معدنی ارزیابی کرد. در همین راستا، صمت در گفت‌وگو با کارشناسان حوزه معدن و صنایع معدنی، پیامدهای احتمالی محدودیت‌های دریایی بر زنجیره تأمین، بازارهای صادراتی و تاب‌آوری صنایع غیرآهنی را بررسی کرده است.



صادرات در تنگنای دریا

آرش نادری با اشاره به نقش حمل‌ونقل دریایی در تجارت محصولات معدنی به صمت گفت: در ارزیابی وضعیت صادرات معدن باید به این نکته توجه داشت که حمل‌ونقل، بخشی از زنجیره تولید و فروش است، نه مرحله‌ای جدا از آن. ممکن است یک واحد معدنی بتواند محصولی با کیفیت مناسب و قیمت رقابتی تولید کند، اما اگر انتقال آن به بازار مقصد با محدودیت مواجه شود، مزیت تولیدی به‌تنهایی برای حفظ بازار کافی نخواهد بود. وی افزود: محدودیت مسیرهای دریایی می‌تواند از چند جهت بر صادرات اثر بگذارد. نخست اینکه دسترسی به کشتی و خطوط کشتیرانی دشوارتر می‌شود؛ دوم اینکه هزینه حمل و بیمه افزایش پیدا می‌کند و سوم اینکه زمان تحویل محموله‌ها با عدم قطعیت بیشتری همراه خواهد شد. مجموعه این عوامل می‌تواند برنامه‌ریزی صادرکننده و خریدار را مختل کند. در تجارت مواد معدنی، خریدار فقط محصول را خریداری نمی‌کند، بلکه به زمان تحویل، استمرار تأمین و قابلیت اتکای فروشنده نیز توجه دارد. نادری با بیان اینکه آثار محدودیت‌های دریایی برای همه محصولات یکسان نیست، اظهار کرد: نوع محصول، وزن محموله، ارزش آن، فاصله بازار مقصد و سهم هزینه حمل در قیمت نهایی تعیین می‌کند که افزایش کرایه کشتی چه میزان بر رقابت‌پذیری اثر بگذارد. به همین دلیل نمی‌توان گفت تمام محصولات معدنی به یک اندازه از محدودیت‌های دریایی آسیب می‌بینند. برای برخی کالاها، افزایش محدود هزینه حمل ممکن است قابل مدیریت باشد، اما برای محصولاتی که حاشیه سود محدودتری دارند، همین افزایش می‌تواند توجیه اقتصادی صادرات را تحت تأثیر قرار دهد.

▣ هزینه حمل؛ فشار مضاعف بر رقابت‌پذیری

این کارشناس با اشاره به ارتباط هزینه حمل و قیمت نهایی محصولات معدنی بیان کرد: در بازارهای جهانی، صادرکننده ایرانی تنها با تولیدکنندگان داخلی رقابت نمی‌کند، بلکه باید محصول خود را در مقایسه با عرضه‌کنندگان سایر کشورها به فروش برساند. اگر هزینه حمل محموله‌های ایرانی افزایش پیدا کند، قیمت نهایی در مقصد نیز بالا می‌رود و ممکن است خریدار به سراغ تأمین‌کننده دیگری برود که از مسیر حمل ارزان‌تر یا مطمئن‌تری استفاده می‌کند. وی ادامه داد: در چنین شرایطی، صادرکننده با دو انتخاب دشوار روبه‌رو می‌شود؛ یا افزایش هزینه را در قیمت فروش لحاظ کند و احتمال از دست دادن مشتری را بپذیرد، یا بخشی از هزینه اضافی را از حاشیه سود خود پرداخت کند تا بتواند در بازار باقی بماند. هر دو گزینه فشار اقتصادی ایجاد می‌کنند و اگر این وضعیت طولانی شود، ممکن است بر برنامه تولید و سرمایه‌گذاری شرکت نیز اثر بگذارد.

نادری با تأکید بر اهمیت محاسبه تمام هزینه‌های لجستیکی افزود: نباید کرایه پایه کشتی را تنها معیار ارزیابی هزینه حمل قرار داد. هزینه‌های بندری، بارگیری و تخلیه، انبارداری، توقف کشتی، تغییر مسیر و هزینه‌های مرتبط با بیمه نیز باید در محاسبات لحاظ شوند. گاهی یک معامله در زمان عقد قرارداد سودآور به نظر می‌رسد، اما با افزایش هزینه‌های جانبی و تأخیر در تحویل، حاشیه سود آن به‌شدت کاهش می‌یابد. بنابراین صادرکننده باید پیش از پذیرش تعهد تجاری، سناریوهای مختلف حمل را بررسی کند.

▣ بیمه و کشتیرانی؛ حلقه‌های پرریسک تجارت

نادری با اشاره به نقش بیمه در تجارت دریایی گفت: در شرایط افزایش نااطمینانی، بیمه محموله و کشتی اهمیت بیشتری پیدا می‌کند. شرکت‌های بیمه ریسک مسیر، وضعیت امنیتی، نوع کالا و شرایط حمل را در محاسبات خود لحاظ می‌کنند. بنابراین ممکن است در مسیرهایی که با محدودیت یا مخاطره بیشتری روبه‌رو هستند، هزینه بیمه افزایش پیدا کند یا دریافت پوشش بیمه‌ای با شرایط دشوارتری همراه شود. وی افزود: مسئله فقط افزایش نرخ بیمه نیست؛ گاهی محدودیت در ارائه پوشش مناسب یا طولانی شدن فرآیند صدور بیمه‌نامه نیز می‌تواند برنامه صادرات را مختل کند. صادرکننده باید اطمینان داشته باشد که محموله در طول مسیر تحت پوشش کافی قرار دارد و در صورت بروز حادثه یا تأخیر، مسئولیت‌ها و تعهدات طرفین به‌روشنی مشخص شده است. این کارشناس ادامه داد: در قراردادهای صادراتی باید موضوعاتی مانند مسئولیت فروشنده و خریدار در تأمین کشتی، پرداخت هزینه‌های حمل و بیمه، شرایط تحویل و نحوه برخورد با تأخیرهای خارج از اختیار طرفین با دقت بیشتری تعیین شود. استفاده از شروط قراردادی مبهم می‌تواند در شرایط بحرانی به اختلافات تجاری و حقوقی منجر شود. به همین دلیل، مدیریت ریسک حمل‌ونقل باید از زمان مذاکره و تنظیم قرارداد آغاز شود، نه زمانی که محموله در بندر با مشکل مواجه شده است.

▣ بازارهای صادراتی در معرض تغییر

نادری با اشاره به پیامدهای احتمالی اختلال در ارسال محموله‌ها بر بازارهای هدف اظهار کرد: بازار صادراتی تنها با یک معامله شکل نمی‌گیرد. خریدار خارجی به استمرار تأمین، کیفیت ثابت، قیمت قابل پیش‌بینی و تحویل به‌موقع نیاز دارد. اگر صادرکننده نتواند در چند نوبت متوالی تعهدات خود را اجرا کند، احتمال دارد خریدار برای تأمین نیاز خود به سراغ عرضه‌کنندگان دیگر برود. بازگرداندن چنین بازاری نیز لزوماً ساده و کم‌هزینه نیست. وی افزود: یکی از خطرهای مهم در این شرایط، تبدیل اختلال موقت در حمل‌ونقل به کاهش پایدار سهم بازار است. ممکن است صادرکننده در کوتاه‌مدت با تغییر مسیر یا پرداخت هزینه بیشتر بتواند محموله خود را ارسال کند، اما اگر این وضعیت ادامه پیدا کند، خریدار به دنبال قراردادهای مطمئن‌تری خواهد رفت. بنابراین حفظ مشتریان فعلی به اندازه یافتن بازارهای جدید اهمیت دارد. نادری با تأکید بر ضرورت تنوع‌بخشی به بازارهای هدف گفت: اتکای بیش از اندازه به تعداد محدودی بازار یا مسیر صادراتی، آسیب‌پذیری شرکت‌ها را افزایش می‌دهد. صادرکنندگان باید متناسب با نوع محصول و ظرفیت تولید خود، بازارهای جایگزین را شناسایی کنند و روابط تجاری با خریداران مختلف را توسعه دهند. البته ورود به بازار جدید نیز به شناخت تقاضا، استانداردهای محصول، هزینه حمل و شرایط رقابت نیاز دارد و نمی‌توان صرفاً با تغییر مقصد، مشکل صادرات را برطرف کرد.

▣ مسیرهای جایگزین؛ راهکار یا هزینه تازه؟

این کارشناس با اشاره به امکان استفاده از مسیرهای زمینی و ریلی بیان کرد: مسیرهای جایگزین می‌توانند بخشی از فشار ناشی از محدودیت‌های دریایی را کاهش دهند، اما باید از نظر اقتصادی و عملیاتی بررسی شوند. ظرفیت خطوط ریلی، وضعیت زیرساخت‌های مرزی، زمان عبور محموله، هزینه تخلیه و بارگیری و محدودیت‌های مربوط به نوع کالا، عواملی هستند که تعیین می‌کنند یک مسیر جایگزین تا چه اندازه قابلیت استفاده دارد. وی افزود: برای برخی محصولات و بازارهای نزدیک، حمل‌ونقل زمینی یا ریلی می‌تواند گزینه مناسبی باشد، اما نمی‌توان انتظار داشت تمام حجم صادرات دریایی از این طریق جابه‌جا شود. محصولات معدنی معمولاً تناژ بالایی دارند و انتقال آنها به زیرساخت و ظرفیت حمل قابل توجه نیازمند است. بنابراین استفاده از مسیرهای جایگزین باید بر اساس نوع محصول، فاصله بازار مقصد و هزینه نهایی انجام شود. نادری ادامه داد: توسعه زیرساخت‌های ریلی متصل به مراکز معدنی، افزایش ظرفیت پایانه‌های صادراتی و ایجاد هماهنگی میان شبکه حمل‌ونقل و بنادر می‌تواند در بلندمدت به کاهش آسیب‌پذیری تجارت کمک کند. با این حال، ایجاد چنین زیرساخت‌هایی نیازمند سرمایه‌گذاری و برنامه‌ریزی مستمر است و نمی‌توان آنها را تنها در زمان بروز بحران به‌عنوان راه‌حل فوری در نظر گرفت.



▣ تاب‌آوری صادرات؛ ضرورت تنوع‌بخشی به مسیرها

وی تأکید کرد: تجارت معدنی به زنجیره‌ای وابسته است که از تولید آغاز می‌شود و تا حمل‌ونقل، فروش، دریافت وجه و بازگشت درآمد ادامه پیدا می‌کند. اگر یکی از حلقه‌های این زنجیره دچار اختلال شود، عملکرد کل مجموعه تحت تأثیر قرار می‌گیرد. به همین دلیل، برنامه‌ریزی برای شرایط محدودیت دریایی باید بخشی از راهبرد تجاری شرکت‌های معدنی باشد. نادری افزود: تنوع‌بخشی به بازارهای هدف، شناسایی مسیرهای جایگزین، مذاکره با شرکت‌های حمل‌ونقل مختلف، تنظیم دقیق‌تر قراردادها، پیش‌بینی هزینه‌های بیمه و ایجاد ظرفیت مناسب برای ذخیره‌سازی محصولات می‌تواند بخشی از ریسک صادرات را کاهش دهد. در سطح کلان نیز توسعه زیرساخت‌های ریلی و بندری، تسهیل تجارت با کشورهای همسایه و ایجاد ثبات در مقررات صادراتی اهمیت دارد. وی در پایان اظهار کرد: مزیت معدنی کشور تنها زمانی به درآمد اقتصادی تبدیل می‌شود که امکان رساندن محصول به بازار و دریافت درآمد حاصل از فروش آن وجود داشته باشد. بنابراین، سیاست‌گذاری در بخش معدن نباید فقط بر افزایش ظرفیت استخراج و تولید متمرکز باشد.

دسترسی به مسیرهای مطمئن حمل‌ونقل، مدیریت هزینه‌های لجستیکی و حفظ بازارهای صادراتی نیز باید در مرکز برنامه‌ریزی قرار گیرد. در نهایت، تاب‌آوری تجارت معدن به این بستگی دارد که شرکت‌ها و سیاست‌گذاران تا چه اندازه بتوانند برای اختلال در هر یک از حلقه‌های زنجیره صادرات، راهکارهای جایگزین و قابل اجرا داشته باشند.

> ممکن است در مسیرهایی که با محدودیت یا مخاطره بیشتری روبه‌رو هستند، هزینه بیمه افزایش پیدا کند یا دریافت پوشش بیمه‌ای با شرایط دشوارتری همراه شود

زنجیره‌ای که از واردات آغاز می‌شود

مهدی شفیعی، کارشناس حوزه فلزات غیرآهنی در گفت‌وگو با صمت با بیان اینکه آسیب‌پذیری واحدهای تولیدی به ساختار تأمین آنها بستگی دارد، اظهار کرد: در هر صنعت باید مشخص شود چه سهمی از خوراک، مواد مصرفی، تجهیزات و قطعات از داخل تأمین می‌شود و چه بخشی به واردات وابسته است. در صنایع غیرآهنی، این موضوع اهمیت زیادی دارد؛ زیرا برخی مواد مصرفی و تجهیزات تخصصی به‌سادگی قابل جایگزینی نیستند و محدودیت در تأمین آنها ممکن است بر عملکرد واحد تولیدی اثر بگذارد. وی افزود: برای نمونه، در زنجیره آلومینیوم باید علاوه بر محصول نهایی، وضعیت تأمین موادی مانند آلومینا، مواد مصرفی فرایند و تجهیزات مورد نیاز نیز بررسی شود. در زنجیره مس، سرب و روی نیز نوع خوراک، مواد شیمیایی مورد استفاده در فرآوری و قطعات مورد نیاز کارخانه‌ها اهمیت دارد. البته میزان وابستگی هر واحد به واردات یکسان نیست و برای ارزیابی دقیق باید وضعیت تأمین هر شرکت به‌صورت جداگانه بررسی شود. این کارشناس ادامه داد: اگر محدودیت دریایی به تأخیر در ورود نهاده‌ها منجر شود، ممکن است کارخانه ناچار به استفاده از ذخایر انبار شود. در صورتی که این ذخایر برای دوره طولانی کافی نباشد، استمرار تولید با خطر مواجه خواهد شد. به همین دلیل، شناسایی اقلام راهبردی و تعیین میزان ذخیره احتیاطی آنها باید بخشی از برنامه مدیریت ریسک شرکت‌های تولیدکننده باشد.

▣ نوسان بازار؛ فشار بر قراردادهای فروش

شفیعی با اشاره به اهمیت قیمت‌های جهانی در تجارت فلزات غیرآهنی گفت: بازار این فلزات به تحولات عرضه و تقاضای جهانی و شرایط اقتصادی بین‌المللی حساس است. در چنین بازاری، صادرکننده علاوه بر قیمت محصول باید زمان تحویل، هزینه حمل، شرایط پرداخت و تعهدات قراردادی را نیز مدیریت کند. اگر محدودیت‌های دریایی موجب افزایش زمان انتقال یا دشواری ارسال محموله شود، ممکن است فاصله میان زمان توافق بر سر قیمت و زمان تحویل محصول افزایش پیدا کند و ریسک معامله بیشتر شود. وی افزود: در قراردادهای صادراتی، زمان‌بندی تحویل و نحوه تعیین مسئولیت هزینه‌های حمل و بیمه اهمیت زیادی دارد. اگر شرایط حمل تغییر کند، ممکن است طرفین درباره هزینه‌های اضافی یا تأخیر در تحویل با اختلاف مواجه شوند. بنابراین شرکت‌ها باید پیش از انعقاد قرارداد، سناریوهای احتمالی اختلال در حمل‌ونقل را در نظر بگیرند و تعهداتی را بپذیرند که امکان اجرای آنها وجود داشته باشد. این کارشناس حوزه فلزات غیرآهنی تصریح کرد: افزایش هزینه تجارت تنها به کرایه کشتی محدود نمی‌شود. هزینه‌های بیمه، انبارداری، توقف محموله، تغییر مسیر و واسطه‌گری نیز می‌توانند بر قیمت نهایی اثر بگذارند. در محصولاتی که رقابت قیمتی در بازار مقصد شدید است، صادرکننده ممکن است نتواند تمام این هزینه‌ها را به خریدار منتقل کند و ناچار شود بخشی از آن را از حاشیه سود خود بپردازد.

▣ انبارها؛ ضربه‌گیر یا هزینه تازه؟

شفیعی با تأکید بر اهمیت مدیریت موجودی مواد اولیه و محصولات نهایی بیان کرد: ذخیره‌سازی می‌تواند در کوتاه‌مدت به کاهش اثر اختلال در زنجیره تأمین کمک کند، اما نگهداری موجودی بیش از نیاز نیز هزینه‌هایی به شرکت تحمیل می‌کند. سرمایه‌ای که در انبار مواد اولیه یا محصول نهایی متوقف می‌شود، دیگر در بخش‌های دیگر فعالیت اقتصادی قابل استفاده نیست. وی افزود: در شرایط محدودیت تجاری، شرکت‌ها باید میان حفظ ذخایر کافی برای ادامه تولید و جلوگیری از انباشت بیش از اندازه موجودی تعادل برقرار کنند. اگر صادرات با تأخیر مواجه شود، افزایش موجودی محصول نهایی می‌تواند فضای انبارها را محدود کند و فشار بیشتری بر نقدینگی شرکت وارد آورد. از طرف دیگر، کاهش بیش از اندازه ذخایر مواد اولیه نیز ممکن است در صورت اختلال واردات، تولید را با وقفه روبه‌رو کند.

▣ تاب‌آوری؛ فراتر از ساخت داخل

این کارشناس با اشاره به ضرورت کاهش آسیب‌پذیری صنایع غیرآهنی اظهار کرد: توسعه ساخت داخل و بومی‌سازی تجهیزات و مواد مصرفی اهمیت دارد، اما نباید تصور کرد که با داخلی‌سازی همه اقلام می‌توان وابستگی به تجارت خارجی را به‌طور کامل از بین برد. برخی تجهیزات و فناوری‌ها به سرمایه‌گذاری، دانش فنی و زمان طولانی برای توسعه نیاز دارند. بنابراین باید میان ظرفیت واقعی تولید داخل و نیازهای ضروری صنعت تفکیک قائل شد. شفیعی افزود: یکی از اقدامات مهم، شناسایی گلوگاه‌های تأمین و تنوع‌بخشی به منابع تهیه مواد و تجهیزات است. شرکت‌ها باید برای اقلامی که تأمین آنها حیاتی است، بیش از یک مسیر یا تأمین‌کننده در نظر بگیرند و در کنار آن، ظرفیت تعمیرات، نگهداری و بازسازی تجهیزات را تقویت کنند. همچنین توسعه همکاری با تولیدکنندگان داخلی می‌تواند در کاهش زمان تأمین برخی قطعات و مواد مصرفی مؤثر باشد.



▣ امنیت تجارت؛ بخشی از امنیت تولید

شفیعی در پایان گفت: تجربه محدودیت‌های تجاری نشان می‌دهد که امنیت تولید تنها به دسترسی به معدن، انرژی و نیروی انسانی وابسته نیست. تأمین پایدار نهاده‌ها، دسترسی به مسیرهای حمل‌ونقل، امکان فروش محصول و بازگشت درآمد نیز بخشی از الزامات استمرار فعالیت صنعتی است. از این رو، شرکت‌های فلزات غیرآهنی باید در کنار برنامه‌های تولید و توسعه، برای مواجهه با اختلال در زنجیره تجارت نیز برنامه مشخص داشته باشند. تنوع‌بخشی به بازارهای صادراتی، شناسایی تأمین‌کنندگان جایگزین، ذخیره‌سازی هدفمند اقلام راهبردی، تقویت توان تعمیر و ساخت داخل و بازنگری در قراردادهای تجاری می‌تواند بخشی از ریسک‌ها را کاهش دهد. در سطح کلان نیز توسعه زیرساخت‌های حمل‌ونقل و ایجاد ثبات در مقررات تجاری اهمیت دارد. در نهایت، تاب‌آوری صنایع فلزات غیرآهنی به این وابسته است که تولیدکنندگان بتوانند هم‌زمان با مدیریت بازار فروش، برای تأمین مواد اولیه و تداوم فعالیت کارخانه‌ها نیز راهکارهای عملی داشته باشند.

> افزایش هزینه تجارت تنها به کرایه کشتی محدود نمی‌شود. هزینه‌های بیمه، انبارداری، توقف محموله، تغییر مسیر و واسطه‌گری نیز می‌توانند بر قیمت نهایی اثر بگذارند

سخن پایانی

محدودیت‌های دریایی نشان می‌دهد که تاب‌آوری صنایع فلزات غیرآهنی تنها به ظرفیت تولید وابسته نیست، بلکه به امنیت تأمین مواد اولیه، دسترسی به تجهیزات و امکان صادرات نیز بستگی دارد. اختلال در هر یک از این حلقه‌ها می‌تواند هزینه تولید را افزایش دهد و استمرار فعالیت کارخانه‌ها را تحت تأثیر قرار دهد. در چنین شرایطی، تنوع‌بخشی به بازارهای صادراتی و مسیرهای حمل، ذخیره‌سازی هدفمند مواد و قطعات راهبردی و تقویت توان ساخت داخل اهمیت بیشتری پیدا می‌کند. در نهایت، آینده این صنایع به توانایی ایجاد زنجیره‌ای منعطف و مقاوم وابسته است؛ زنجیره‌ای که بتواند حتی در شرایط محدودیت تجاری، تولید و صادرات را حفظ کند.