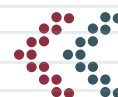




نبض ضعیف

جایگاه تورم در بازار فولاد



است که موجب افزایش قیمت های می شود، بر همین اساس می توان نتیجه گرفت که میزان نرخ تورم عامل اصلی در نوسانات قیمتی محصولات فولادی به حساب می آید. گفتنی است هر چند این نظریه در بسیاری از محافل اقتصادی مورد تایید قرار گرفته، ولی به نظر می رسد در کنار آن عواملی مانند افزایش هزینه های تولید، مشکلات تأمین مواد اولیه، مشکلات تأمین انرژی، مقررات و ممنوعیت ها و همچنین تغییرات جهانی نیز تاثیرگذار هستند.

کارشناسان اقتصادی بر این باور هستند که وضعیت بازار فولاد ایران با سایر تولیدات متفاوت است، بر همین اساس همواره گروهی به اشتباه افزایش قیمت فولاد را تنها به میزان عرضه و تقاضا ارتباط می دهند. به گزارش مرکز اطلاع رسانی روابط عمومی شرکت پیوان؛ افزایش قیمت فولاد بیشتر از آنکه بر عرضه و تقاضا تمرکز داشته باشد، بر میزان تورم استوار است. این موضوعی است که در میان فعالان بازار و تولیدکنندگان فولاد کشور دائم مطرح می شود. تحقیقات میدانی نشان داده که بیشتر از عرضه و تقاضا، این تورم

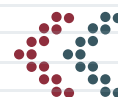
زنگ خطر تجارت ایران در بازار عراق



می شود. البته در سال جاری وضعیت صادراتی ایران به این کشور خوب بوده است، اما با توجه به نگرانی هایی که کارشناسان حوزه تجارت در خصوص تجارت ایران به عراق دارند، باید اقدامات در راستای پایداری تجاری با این کشور صورت بگیرد. گفتنی است، با وجود مشکلاتی که برای صادرکنندگان کالا به عراق در زمینه تأمین کالا و بازرگانی ارزش صادراتی ایجاد شده است و محدودیت هایی که بانک مرکزی عراق برای تأمین ارز جهت خرید کالا از ایران اعمال کرده، روند صادرات به عراق مثبت بوده است و صادرات به این کشور ۳۰ درصد رشد داشته است.

عراق یکی از مقاصد صادراتی برای صدور کالاهای متنوع ایرانی است و در واقع از لحاظ تنوع کالاهای صادراتی، متنوع ترین در میان کل مقاصد صادراتی ایران محسوب می شود. به گزارش مرکز اطلاع رسانی روابط عمومی شرکت پیوان؛ توسعه حضور رقاباتی مانند امارات متحده عربی، ترکیه، چین، هند، آمریکا در بازار عراق در شرایطی که این کشورها در میان مقاصد مهم صادراتی عراق نیز حضور دارند، منافع دوجانبه ای برای کشور مذکور ایجاد می کند و این موضوع زنگ خطر جدی برای برنامه های توسعه صادرات ایران در بازار عراق محسوب

انباشت فولاد در کارخانه ها



است که تنهادر محصول میلگرد متوسط به عنوان یکی از محصولات فولادی در ۶ ماه ابتدایی سال جاری، میزان تولید از ۵/۱ میلیون تن عبور کرده است، در حالی که میزان فروش این محصول به یک میلیون تن می رسد. گفتنی است که افزایش موجودی انبار صنایع فولادی فارغ از مسئله تأمین برق پایدار دلایل عمده ای از جمله کاهش قابل توجه صادرات این محصولات را به همراه دارد. به اعتقاد کارشناسان ضعف در بازاریابی بین المللی و تشکیل اتحادیه های منطقه ای سبب شده تا عوارض گمرکی بر محصولات ایران وضع و کاهش صادرات رقم بخورد.

تأمین پایدار برق و افزایش تولید محصولات فولادی در کنار کاهش تقاضای داخلی و صادراتی این محصول سبب شده تا موجودی انبار فولادی هادر شهریور ۱۴۰۲ نسبت به ۱۴ ماه گذشته ۱۰۰ درصد افزایش یابد. به گزارش مرکز اطلاع رسانی روابط عمومی شرکت پیوان؛ تأمین پایدار برق و افزایش تولید محصولات فولادی در کنار کاهش تقاضای داخلی و صادراتی این محصول سبب شده تا موجودی انبار فولادی هادر شهریور ۱۴۰۲ نسبت به ۱۴ ماه گذشته ۱۰۰ درصد افزایش یابد. از سوی دیگر آمار بورس کالا بیانگر آن

نبض ضعیف

کارخانه‌های تولید فولاد چین در هفته گذشته میلادی کاملاً فعال بودند که کارشناسان دلیل آن را افزایش تقاضای سنگ آهن و مقاطع فولادی در میان مصرف‌کنندگان نهایی می‌دانند. بر همین اساس قیمت سنگ آهن وارداتی این کشور (خلوص ۶۲ درصد) روندی صعودی داشت و تا نرخ ۱۲۷ دلار هر تن CFR بالارفت.

بازار واردات قراضه سنگین ۲۰-۸۰ ترکیه با معاملات تازه‌ای در هفته گذشته روبرو شد و این موضوع باعث افزایش قیمت این محصولات شد، به نحوی که تا قیمت ۳۷۰ دلار هر تن CFR رسید. همچنین قراضه صادراتی سنگین کلاس ۲ ژاپن هم در ۳۲۳ دلار هر تن FOB باقی ماند. لازم به توضیح است که متوسط قیمت قراضه وارداتی سنگین در شرق آسیا نیز در ۳۷۳ دلار هر تن CFR در ثبات بود.

بیلت صادراتی فوب دریای سیاه به قیمت ۴۷۵ دلار هر تن FOB رسید. لازم به توضیح است که در بازار داخلی چین نیز قیمت این محصول به ۴۸۴ دلار هر تن در کارخانه رسید. قیمت بیلت وارداتی به چین در قیمت ۴۲۵ دلار هر تن CFR اعلام شد. در بازار واردات جنوب شرق آسیا قیمت بیلت رشد اندکی داشت و به نرخ ۵۱۲ دلار هر تن CFR شنیده شد.

میلگرد در بازار چین با ثبات بود و قیمت میلگرد صادراتی در نرخ ۵۲۷ دلار هر تن FOB ثبت شد. آخرین قیمت میلگرد در بورس شانگهای نیز صعودی بوده که به ۵۲۰ دلار رسید. قیمت میلگرد صادراتی ترکیه بارشده اندک به نرخ ۵۵۵ دلار هر تن FOB ثبت شد. گفتنی است در بازار جنوب شرق آسیا نیز میلگرد وارداتی در ۵۳۵ دلار هر تن CFR بدون تغییر باقی ماند. نکته قابل توجه اینکه در بازار داخلی آمریکا میلگرد در ۸۴۰ دلار هر شورت تن در کارخانه ثابت ماند و در بازار داخلی اروپا نیز در ۵۹۵ یورو هر تن در کارخانه مشخص شد. در بازار ایران میلگرد به دلیل نبود تقاضا با افت قیمت روبرو شد. در بخش تیر آهن نیز همین روند وجود داشت و به دلیل کمبود تقاضا قیمت‌ها کاهش داشت و در نهایت ورق گالوانیزه هم از این موضوع تبعیت کرد.

در پایان

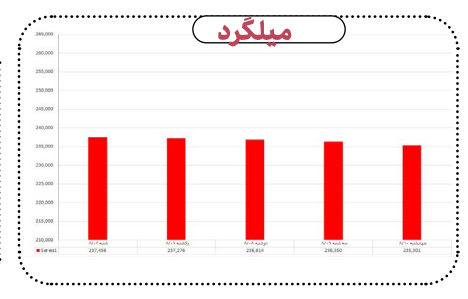
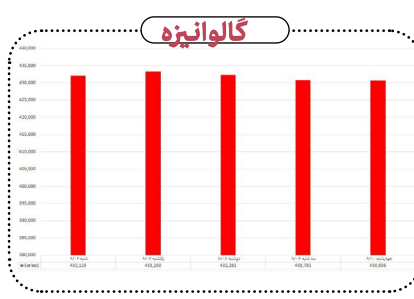
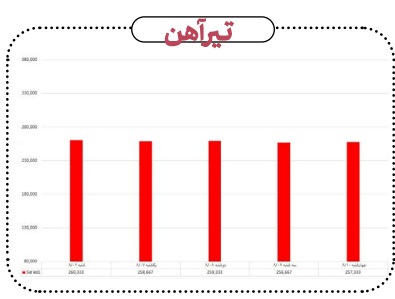
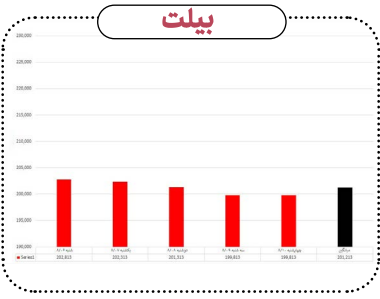
بازارهای جهانی آرام آرام نشانه‌های پایان سال را بروز می‌دهند. سنگ آهن کمی بالارفت، اما شمش کاهش یافت که به دلیل رکود بازارها است. در بازار جهانی همه چیز در انتظار نتیجه جنگ در غزه است. چون اصل تقاضا در خاورمیانه است. اما بازار ایران در حال تجربه رکود بسیار سنگینی است. صادرات میلگرد به شدت کاهش یافته در حالی که روند صادرات گندله و آهن اسفنجی ادامه دارد.



یادداشت سردبیر

تاملی در صنعت مادر

در بررسی شاخص‌های توسعه یافتگی کشورها در جوامع مختلف تولید و مصرف فولاد عامل مهمی به حساب می‌آید و این صنعت بر فرآیند توسعه، اشتغال‌زایی و تجارت تاثیر بسزایی دارد و مهمتر آنکه فولاد بر صنعتی شدن کشورها اثرگذار است. فارغ از آنکه انواع فولاد و مقاطع فولادی در صنایع مختلفی مورد استفاده قرار می‌گیرند نقش فولاد در اقتصاد کشور بسیار وسیع‌تر از این مباحث است. تولید فولاد از اکتشاف و استخراج و در ادامه نورد نیروهای انسانی زیادی را به کار می‌گیرد که اشتغال‌زایی و جذب نیرو تنها بخشی از منفعت‌های صنعت فولاد است. یقیناً صنعت فولاد به عنوان یکی از صنایع مادر نقش کلیدی در چارچوب اقتصاد ملی به عنوان ستون و پایه فعالیت‌های صنعتی و اقتصادی دارد. مساله مهم دیگر صادرات فولاد است که سبب تامین ارز خارجی شده و در شرایط فعلی کشور متاثر از تحریم‌ها، نقش بسیار حیاتی و مهم تلقی می‌شود، در نظر داشته باشیم صادرات و رونق فولاد وابسته به تولید محصولات متنوع، استاندارد و با قیمت رقابتی است. همچنین توسعه صنعتی و اقتصادی که تولیدکنندگان و فعالان صنعت فولاد برای کشورمان به ارمغان می‌آورند، باعث رونق بخش‌های ساخت ماشین‌آلات، معدن، کشتی‌سازی، خودروسازی، حمل و نقل، صنایع مرتبط با تولید و انتقال انرژی می‌شود. متأسفانه صنعت فولاد ایران علی‌رغم همه موفقیت‌هایی که داشته، گاهی درگیر مشکلات و موانعی شده که حل آنها گرچه سخت و دشوار است اما این مشکلات لاینحل نیست و با تصمیم‌سازی درست از جانب سیاستگذاران قابل حل است و شتاب پیشرفت این حوزه را به شدت بیشتر خواهد کرد.



درسی برای چشم انداز معدنی



کیوان جعفری طهرانی
تحلیلگر ارشد صنعت



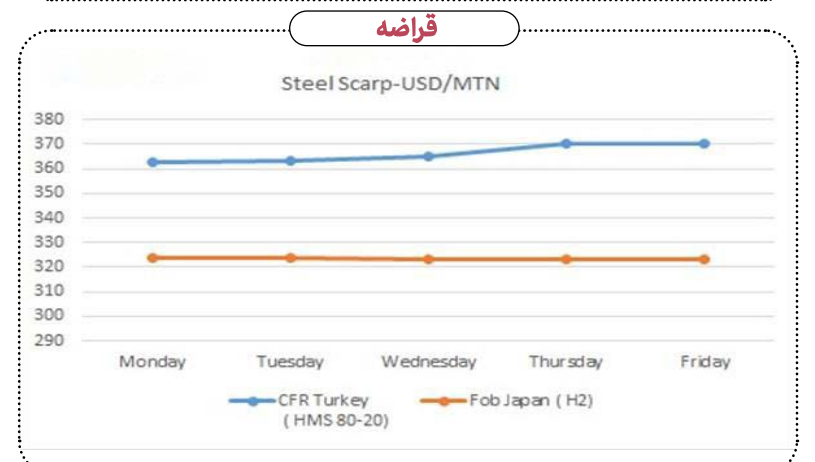
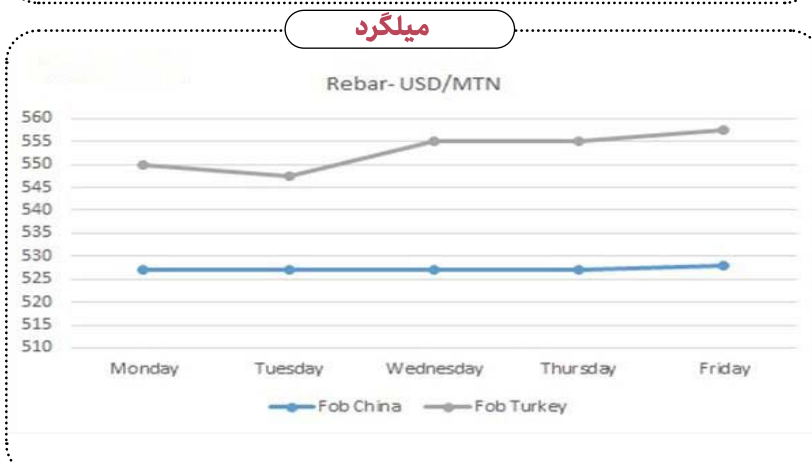
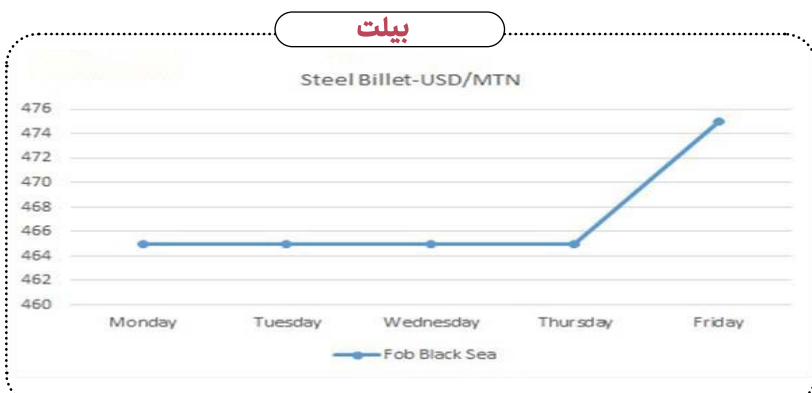
سیاست‌هایی که عربستان سعودی برای جایگزین کردن معدن و صنایع آن به جای نفت در پیش گرفت به زمان ملک فهد، پادشاه اسبق عربستان بازمی‌گردد. در سال ۱۹۹۶ شرکت معادن عربستان با دستور مستقیم ملک فهد وزیر نظر کمیسیون سلطنتی عربستان (رویال کامیشن) تشکیل شد. همان شرکت معدن معروفی که بارها از آن خبر شنیدیم. از سال ۱۹۹۶ تا سال ۲۰۰۷ میلادی این شرکت جدید فعالیت خاصی انجام نداد تا زمانی که در دوره پادشاه بعدی، ملک عبدالله (برادر کوچک‌تر فهد) این شرکت توسعه پیدا کرد و شتاب توسعه آن رادیکالی انجام شد، چون در سال ۲۰۱۰ میلادی النعیمی (وزیر نفت سعودی) به دستور مستقیم ملک عبدالله مدیر عامل شرکت معادن شد. این نخستین باری بود که در کشورهای خاورمیانه به ویژه عربستان سعودی، مسئولی در حدود وزیر نفت، آن‌هم به صورت هم‌زمان به مدیر عاملی یک شرکت دیگر منصوب می‌شد. اگر به تاریخ رجوع کنیم، شاید طی ۲۰ سال گذشته مشابه این فعالیت را فقط در برزیل دیده بودیم که در سال ۲۰۱۷ میلادی، رئیس جمهور وقت برزیل به عنوان مدیر عامل شرکت وله شروع به فعالیت کرد. برزیل در سال ۱۹۷۵ میلادی یعنی پیش از انقلاب ایران، کشور مقروضی بود که وضعیت اقتصادی بسیار بدی داشت. دقیقاً از اواخر دهه ۸۰ میلادی بود که ذخایر سنگ آهن در برزیل کشف شد. این کشور برای اینکه فعالیت‌های توسعه‌ای در زمینه بخش معدن را ادامه دهد، رئیس جمهورش را به عنوان مدیر عامل شرکت معدنی برزیل، یعنی شرکت وله منصوب کرد.

عربستان سعودی هم این اقدام را بسیار زودتر از برزیل و حداقل ۱۰ سال زودتر از این کشور انجام داد و باعث تعجب همگان شد. هر چند آقای النعیمی از سال ۲۰۱۰ تا ۲۰۱۵ هم‌زمان با وزارت نفت، مسئولیت مدیر عاملی را داشت و بعد از آن مدیر عامل تغییر کرد، این تغییر باعث شد تا سهم شرکت معادن عربستان سعودی تا سال ۲۰۲۰ میلادی در یک تولید ناخالص ملی این کشور به ۱۰ درصد برسد. قابل توجه



است که عربستان به عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده نفت در اوپک که روزانه ۱۲ تا ۱۰ میلیون بشکه نفت تولید می‌کند، می‌تواند سهم تولید یک شرکت معدنی را در سال ۲۰۲۰ و ۲۴ سال پس از تاسیس آن به ۱۰ درصد تولید ناخالص ملی عربستان برساند. حرکت‌هایی که شرکت معادن عربستان انجام داد، پروژه‌های فراسرزیمینی در کنار فعالیت‌های داخلی بود. طی سال‌های ۱۹۹۷ تا ۲۰۰۳ میلادی، بازدیدهای میدانی از عربستان سعودی داشتیم. بعد از مدتی عملیات روابط اقتصادی و حتی سیاسی ایران و عربستان محدود شد. حتی پیش از آن دوران توانسته بودیم برای یک گروه از شرکت‌های پیمانکار ایرانی در عربستان پروژه بگیریم اما این پروژه‌ها از ایران گرفته شد. بزرگ‌ترین ذخایر سنگ آهن عربستان در منطقه‌ای به نام وادی الصفواوین که در استان‌های شرقی این کشور است، واقع شده است. این محل بسیار نزدیک به پروژه نئوم است. بنابراین مقامات عربستانی به دستور مستقیم محمد بن سلمان، به علت نیاز زیادی که این کشور به فعالیت‌های توسعه‌ای در افق ۲۰۳۰ دارد، به این معدن نگاه ویژه‌ای کرده‌اند. درست است که عیار این معادن پایین است اما پروژه بسیار بزرگی دارد. فراموش نکنیم که عربستان موقعیت جغرافیایی بسیار خاصی دارد و کنار دریای سرخ و در همسایگی آفریقا واقع شده است. کشورهای تانزانیا و کنیا هم در کنار دریای سرخ مشرف به عربستان هستند و ذخایر آهن بسیار خوبی دارند.

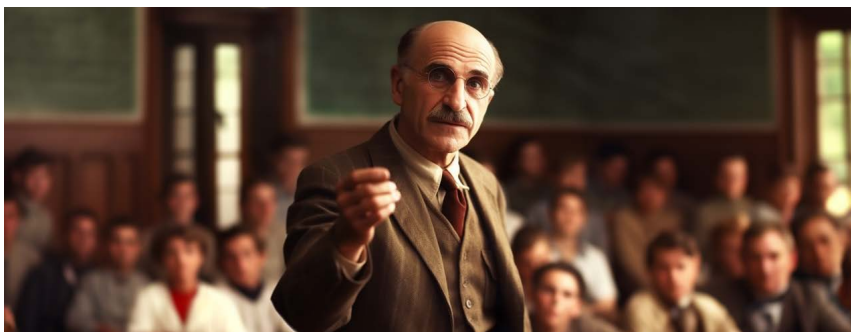
نگاهی به بازارهای جهانی به روایت نمودار (هفته گذشته)





دکتر امیر اخلاصی
عضو هیئت علمی دانشگاه تهران

تفاوت‌های خدمات با محصولات تولیدی (بخش دوم)



خدمات، راجع به قیمت و کیفیت خدمات قضاوت کنیم.

در مورد جایگاه، چون خدمات ناملموس است باید روی مزایا تمرکز کنیم و ویژگی‌هایی که ملموس بودن خدمات را بالا می‌برد که مصداق‌های آن در هر کسب و کاری متفاوت است. مثلاً از نام تجاری استفاده کنیم. از شخصیت‌ها استفاده کنیم که به خدمات شخصیت ببخشیم و حتماً باید در خدمات شهرت و اعتبار ایجاد کنیم. چون خدمات ناملموس است، همه چیز اعتبار است.

بعد بعدی تفاوت خدمات با کالای فیزیکی، جدایی ناپذیری آن است. یعنی در بخش خدمات، کارکنان ارائه دهنده خدمات از کیفیت خدمات جدایی ناپذیرند. مثلاً خدمات وکالت از خود وکیل یا دندانپزشکی از خود دندانپزشک جدا نیست. خدمات نیازمند حضور تولیدکننده است، بنابراین در خدمات فروش مستقیم خواهیم داشت. اما اندازه عملیات ما محدود است چون باید همه جا حاضر باشیم. بنابراین با توجه به این بعد موقعیت، باید یاد بگیریم که در گروه‌های بزرگ‌تر خدمات را ارائه دهیم، سریع‌تر کار کنیم و ارائه دهندگان خدمات بیشتری را آموزش دهیم تا بتوانند این خدمات را ارائه دهند.

۳- بعد بعدی تفاوت، هم‌زمانی (Theodore Levitt) است. در خدمات تولید و مصرف هم‌زمان اتفاق می‌افتد. در حالی که در کالاهای فیزیکی، فرایند تولید انجام می‌شود و پس از آن انبار، توزیع و بعدها مصرف می‌شود. بنابراین مشتری در این هم‌زمانی مشارکت می‌کند، مشتری‌ها روی یکدیگر تاثیر می‌گذارند، کارکنان تاثیرگذار هستند. تمرکز در خدمات بسیار دشوار است و اتفاقاً به سمت غیر متمرکز سازی باید برویم. خدمات شعب متعدد می‌خواهد. برخلاف بخش تولید که همه سایت تولید را در یک جا جمع می‌کنیم، در بخش خدمات باید سایت‌ها را نزدیک مشتری مستقر کنیم. یعنی مکان نقش مهمی را در آن ایفا می‌کند.

۴- وجه دیگر تمایز خدمات از کالای فیزیکی فسادپذیری (Perishability) است. بعضی از محصولات مانند محصولات غذایی فسادپذیرند یعنی نمی‌توان آن‌ها را از یاد نگه‌داری کرد. خدمات هم مانند مواد غذایی فسادپذیر است. خدمات را نمی‌توان انبار کرد یا برگشت زد. نکته مهم در خدمات، هماهنگ‌سازی عرضه و تقاضا است و این که همیشه بتوانیم تقاضاهای ما را در اجماع جوابگو باشیم.

حال به شرح بیشتر تفاوت‌های خدمات و کالاهای فیزیکی می‌پردازیم و این که با توجه به این تفاوت‌ها، از نظر بازاریابی و جایگاه‌سازی چه کارهایی باید انجام دهیم. بعد اول تفاوت خدمات و کالای فیزیکی، ناملموس بودن خدمات است که پیش از این گفتیم. این بدان معناست که در بازاریابی خدمات نمونه (Sample) نمی‌توانیم داشته باشیم. بنابراین کار پیشبرد فروش مشکل خواهد بود. ثبت اختراع نمی‌توانیم داشته باشیم. بسیار دشوار خواهد بود که پیش از ارائه



محمد رضا موسایی
مهندس فروش

قیمت‌گذاری فولاد در بورس کالا

که میزان عرضه را بالا برد تا بازار، حالت رقابتی به خود نگیرد. به چنین موقعیتی عرضه ثانویه گفته می‌شود. امکان دارد که در عرضه ثانویه هم میزان تقاضای خریداران بیشتر از عرضه باشد. در این حالت، بازار وارد رقابت می‌شود و قیمت‌هایی قابل قبول و مورد پذیرش خریداران در سیستم ثبت می‌گردد.

در این حالت، تقاضاها بر اساس ترتیب نزولی قیمت پذیرفته می‌شوند تا مجموع تقاضاهای پذیرش شده به بیشترین مقدار خود برسد. دقت کنید که اگر قیمت پایه عرضه از سوی خریداران پذیرفته نشود و آنها طالب قیمت پایین‌تری باشند، بازار وارد چالش و چانه‌زنی خواهد شد. در چنین موقعیتی، زمانی قیمت نهایی کمتر از قیمت پایه اعلام خواهد شد که عرضه‌کننده بار صد شرایط، موافق کاهش قیمت باشد. عوامل متعددی روی قیمت‌گذاری بازارها اثرگذارند. برای مثال صادرات میلگرد که از محصولات فولادی مهم بازار به شمار می‌رود، امکان دست‌کاری بازارهای مختلف و قیمت‌ها را دارد.

صدور سفارش و تولید محصول از سوی عرضه‌کننده

بعد از طی شدن مراحلی که گفته شد، شرکت عرضه‌کننده اقدام به صدور سفارش و تولید محصول مانند سفارش‌های دیگر در یافتی خود می‌کند. تقریباً به دو هفته نیاز است تا سفارش مشتریان ثبت شود و تسویه حساب‌ها انجام بگیرد. مهم‌ترین شرکت عرضه‌کننده فولاد کشور هم شرکت فولاد مبارکه اصفهان است

وزارت صنعت، معدن و تجارت در حیطه قیمت‌گذاری فولاد در بورس کالا حضور دارد و مبنای قیمت‌گذاری این محصول را قیمت کدال شرکت‌های بورسی اعلام کرده است. به عبارت دیگر، مبنای قیمت‌گذاری محصولات فولادی در بورس کالا بر اساس قیمت‌های جهانی، قیمت‌های صادراتی و مصوبات وزارت صمت تعیین می‌گردد. هدف از اجرای چنین روندی هم ایجاد بستری برای قیمت‌گذاری منصفانه در بازار بوده است. در واقع، با وجود قیمت‌گذاری فولاد در بورس کالا شکل‌گیری بستری مقدور می‌شود که فارغ از موضوع صادرات مقاطع، شرایطی برای رقابت میان فروشندگان و امکان خرید با قیمتی منصفانه برای شرکت‌ها و خریداران مختلف به وجود می‌آورد.

روند قیمت‌گذاری در بازار بورس

عرضه‌کننده‌هایی مانند شرکت فولاد مبارکه، فهرستی حاوی اطلاعاتی در خصوص مقدار عرضه و قیمت پایه فولاد در اختیار بورس قرار می‌دهند. این اطلاعات با در نظر گرفتن شرایط بازار و یک روز پیش از زمان مبادلات در بازار بورس اعلام می‌شود. میزان عرضه و قیمت هم از سوی بورس به خریداران اطلاع داده می‌شود. برای ثبت نهایی قیمت، لازم است که قیمت پایه عرضه مورد قبول متقاضیان و خریداران قرار بگیرد و میزان تقاضا هم برابر یا کمتر از عرضه باشد. در این صورت قیمت اعلام شده نهایی می‌شود. اگر میزان تقاضا بیشتر از عرضه باشد، اوضاع متفاوتی کلید خواهد خورد و ناظر بازار از عرضه‌کننده درخواست می‌کند