

گزارش راهبردی وضعیت اقتصاد ایران

(تحلیل وضعیت اقتصاد ایران بر اساس شاخص مدیران خرید شهریور ماه ۱۴۰۵)

خلاصه مدیریتی

شامخ شهریور نشان می‌دهد فعالیت بنگاه‌ها همچنان با سه فشار هم‌زمان روبه‌روست: ضعف سفارش‌های جدید، کاهش موجودی مواد اولیه و افزایش قیمت نهاده‌ها. با این حال، وضعیت همه فعالیت‌ها یکسان نیست؛ بهبود شاخص فروش در کل اقتصاد و صنعت و قرار گرفتن شامخ برخی صنایع بالاتر از مرز ۵۰، ضرورت تصمیم‌گیری متناسب با شرایط هر رسته را برجسته می‌کند.

تمام اعداد این تحلیل از جداول تعدیل فصلی شده استخراج شده‌اند. ارقام شامخ، جهت و گستردگی تغییرات نسبت به ماه قبل را نشان می‌دهند و نباید به‌عنوان درصد رشد تولید، افزایش قیمت یا کاهش موجودی تفسیر شوند.

❖ کل اقتصاد؛ بهبود فروش در کنار تداوم ضعف سفارش‌ها

شامخ کل اقتصاد از ۴۶.۷ در مرداد به ۴۶.۲ در شهریور کاهش یافته است. در همین مدت، شاخص تولید یا ارائه خدمات از ۴۸.۰ به ۴۹.۷ و شاخص فروش از ۴۷.۲ به ۵۰.۳ افزایش یافته؛ اما سفارش‌های جدید کاهش پیدا کرده است. بنابراین، بهبود فروش هنوز با خروج سفارش‌های جدید از محدوده انقباضی همراه نشده است.

هم‌زمان، شاخص موجودی مواد اولیه از ۳۹.۱ به ۳۸.۳ کاهش یافته و شاخص قیمت خرید نهاده‌ها از ۸۷.۲ به ۹۱.۵ افزایش پیدا کرده است. این ترکیب، اهمیت مدیریت سرمایه در گردش و توان جایگزینی مواد مصرف‌شده را افزایش می‌دهد.

پیام کاربردی: بنگاه‌ها در تصمیم برای افزایش فعالیت، علاوه بر فروش جاری، بهتر است سفارش‌های قطعی، زمان وصول مطالبات و هزینه تأمین مجدد نهاده‌ها را بررسی کنند. افزایش فروش به‌تنهایی برای ارزیابی توان ادامه فعالیت کافی نیست.

❖ بخش صنعت؛ افزایش فروش همراه با تشدید محدودیت تأمین

شامخ صنعت از ۴۹.۸ در مرداد به ۴۸.۵ در شهریور رسیده است. شاخص تولید از ۵۱.۳ به ۴۹.۰ کاهش یافته و وارد محدوده انقباضی شده است. در مقابل، شاخص فروش از ۴۸.۵ به ۵۰.۸ افزایش پیدا کرده است. سفارش‌های جدید نیز کاهش یافته و همچنان پایین‌تر از مرز ۵۰ باقی مانده است.

در سمت تأمین، شاخص موجودی مواد اولیه از ۴۱.۵ به ۳۶.۷ و موجودی محصول نهایی از ۴۹.۶ به ۴۴.۳ کاهش یافته است. شاخص قیمت خرید مواد اولیه نیز از ۸۸.۲ به ۹۳.۳ رسیده است. این داده‌ها، در کنار بهبود فروش، ضرورت بررسی توان تداوم تولید و تجدید موجودی را نشان می‌دهند. بالین حال، شامخ به تنهایی علت کاهش موجودی هر بنگاه را مشخص نمی‌کند.

پیام کاربردی: واحدهای صنعتی پیش از پذیرش تعهدات فروش جدید، امکان تأمین مواد اولیه، هزینه جایگزینی و ظرفیت تحویل را کنترل کنند. اولویت خرید نیز بر اساس نقش هر ماده در استمرار تولید تعیین شود؛ افزایش یکسان موجودی همه اقلام، توصیه مناسبی برای همه بنگاه‌ها نیست.

❖ زیربخش‌های صنعت؛ ضرورت تصمیم‌های متفاوت برای رسته‌های مختلف

شامخ کل فعالیت در شش زیربخش در وضعیت رونق قرار دارد:

لاستیک و پلاستیک با ۶۱.۵، کانی غیرفلزی با ۵۲.۷، نساجی و چوب، کاغذ و مبلمان هرکدام با ۵۱.۹، ماشین‌سازی و لوازم خانگی با ۵۱.۸ و صنایع فلزی با ۵۱.۶.

در مقابل، صنایع غذایی با ۳۸.۶، فرآورده‌های نفت و گاز با ۴۳.۱، صنایع شیمیایی با ۴۷.۵، پوشاک و چرم با ۴۸.۰ و وسایل نقلیه و قطعات وابسته با ۴۹.۰، در محدوده انقباضی قرار دارند.

قرار گرفتن شامخ یک رسته بالاتر از ۵۰ به معنای بهبود تمام مؤلفه‌های آن نیست. برای نمونه، در ماشین‌سازی و لوازم خانگی، با وجود شامخ ۵۱.۸ و سفارش‌های جدید ۵۶.۱، شاخص موجودی مواد اولیه ۲۹.۲ است. در صنایع فلزی نیز شامخ ۵۱.۶ با شاخص سفارش‌های جدید ۴۵.۰ همراه شده است.

پیام کاربردی: برای رسته‌های دارای افزایش سفارش، بررسی توان تأمین و تحویل اهمیت بیشتری دارد؛ برای رسته‌های دارای ضعف سفارش، تنظیم تولید با تقاضای قابل اتکا و بررسی سودآوری و قابلیت وصول فروش در اولویت قرار می‌گیرد. مبنای تصمیم باید ترکیب مؤلفه‌های هر رسته و اطلاعات واقعی بنگاه باشد.

برآیند شهریور، ضرورت هماهنگی تصمیم‌های فروش، خرید و تولید با جریان نقدی بنگاه را نشان می‌دهد. در ادامه، برای هر یک از سه سطح کل اقتصاد، صنعت و زیربخش‌های صنعتی، یافته‌های آماری به اقدام‌های مشخص و معیارهای پیگیری تبدیل خواهد شد؛ بدون تعیین آستانه‌های عددی یا پیش‌بینی‌هایی که داده‌های گزارش پشتیبان آن‌ها نیستند.

تحلیل «تقاضا، تولید و فروش»

❖ بهبود فروش تا چه اندازه پشتوانه ادامه فعالیت است؟

در شهریور، شاخص فروش کل اقتصاد و صنعت کمی از مرز ۵۰ عبور کرده است؛ اما سفارش‌های جدید در هر دو سطح همچنان در محدوده انقباضی قرار گرفته‌اند. این تفاوت برای تصمیم‌گیری بنگاه‌ها اهمیت دارد:

بهبود فروش جاری، زمانی پشتوانه مطمئن تری برای افزایش فعالیت فراهم می کند که با تقویت سفارش های جدید، امکان تحویل و وصول مطالبات همراه باشد.

❖ کل اقتصاد؛ بهبود فروش، بدون تقویت هم زمان سفارش ها

شاخص فروش کالاها و خدمات با افزایش ۳.۱ واحدی به ۵۰.۳ رسیده است. شاخص تولید یا ارائه خدمات نیز به مرز خنثی نزدیک شده است. با این حال، شاخص سفارش های جدید با ثبت ۴۶.۷، همچنان از تداوم ضعف تقاضای جدید حکایت دارد.

این ترکیب نشان می دهد بهبود فروش هنوز با تقویت سفارش هایی که می توانند فعالیت ماه های بعد را پشتیبانی کنند، همراه نشده است. داده های شامخ نیز به تنهایی مشخص نمی کنند که افزایش فروش از سفارش های قبلی، تغییر شرایط فروش یا عوامل دیگر ناشی شده است؛ تشخیص این موضوع به اطلاعات داخلی هر بنگاه نیاز دارد.

برای فعالان اقتصادی، بررسی کیفیت فروش در کنار مقدار آن اهمیت پیدا می کند. سفارش قطعی باید از مذاکره و درخواست قیمت تفکیک شود و فروش ثبت شده نیز در کنار زمان وصول وجه ارزیابی شود. بنگاهی که فروش بیشتری ثبت می کند، اما مطالبات آن دیرتر وصول می شود، لزوماً منابع بیشتری برای ادامه فعالیت در اختیار ندارد.

اقدام پیشنهادی: برنامه تولید یا ارائه خدمات بر پایه سفارش های قابل اتکا، زمان تحویل و جریان نقدی تنظیم شود. در تصمیم برای افزایش ظرفیت، تکرار خرید مشتریان و استمرار سفارش ها نیز بررسی شود.

❖ بخش صنعت؛ فاصله میان بهبود فروش و کاهش تولید

شاخص فروش محصولات صنعتی به ۵۰.۸ رسیده است؛ در مقابل، شاخص تولید با کاهش ۲.۳ واحدی به ۴۹.۰ رسیده و از محدوده رونق به محدوده انقباضی وارد شده است. سفارش های جدید نیز با ثبت ۴۹.۶، هنوز از مرز خنثی عبور نکرده اند.

هم زمانی افزایش شاخص فروش با کاهش شاخص تولید، ضرورت بررسی منشأ فروش و توان جایگزینی محصولات فروخته شده را برجسته می کند. کاهش موجودی محصول نهایی نیز در گزارش مشاهده می شود؛ اما از این هم زمانی نمی توان نتیجه گرفت که تمام بهبود فروش از محل موجودی انبار تأمین شده است. برای مدیران صنعتی، دو بررسی مکمل اهمیت دارد: نخست، آیا فروش محصولات با حاشیه سود قابل قبول و وصول مطمئن همراه است؟ دوم، آیا تأمین مواد اولیه و ظرفیت تولید، امکان ایفای تعهدات جدید را فراهم می کند؟

اقدام پیشنهادی: پیش از پذیرش سفارش جدید، سودآوری سفارش بر مبنای هزینه تأمین مجدد، زمان دسترسی به نهاده‌ها و موعد وصول وجه بررسی شود. تصمیم برای افزایش تولید نیز به تفکیک محصول و بر اساس سفارش‌های قطعی اتخاذ شود.

❖ زیربخش‌های صنعت؛ یک نسخه برای همه رشته‌ها مناسب نیست

ترکیب شاخص‌های تولید، سفارش‌های جدید و فروش در زیربخش‌ها متفاوت است. جدول زیر پس از بررسی تفاوت این سه مولفه، اولویت تصمیم‌گیری هر رشته را پیشنهاد می‌دهد:

اولویت پیشنهادی برای بررسی در بنگاه	زیربخش صنعت
تنظیم تولید با تقاضای قابل اتکا و بررسی محصولات دارای فروش ضعیف	صنایع غذایی
کنترل هماهنگی برنامه تولید با حجم سفارش‌های قطعی	صنایع نساجی
بررسی علت ضعف فروش به تفکیک محصول، مشتری و کانال عرضه	پوشاک و چرم
بررسی توان پاسخ‌گویی تولید به سفارش‌ها و تعهدات تحویل	چوب، کاغذ و مبلمان
تنظیم تعهدات و تولید با بازار فروش و امکان تأمین	فرآورده‌های نفت و گاز
بررسی موانع تبدیل سفارش‌های موجود به تولید و تحویل	صنایع شیمیایی
ارزیابی ظرفیت پاسخ‌گویی به سفارش‌ها پیش از پذیرش تعهدات بیشتر	لاستیک و پلاستیک
هماهنگ‌سازی برنامه تولید و تحویل با سفارش‌های قطعی	کانی غیرفلزی
احتیاط در افزایش تولید با توجه به ضعف سفارش‌های جدید	صنایع فلزی
کنترل امکان تأمین و تحویل سفارش‌ها پیش از توسعه فعالیت	ماشین‌سازی و لوازم خانگی
بررسی استمرار سفارش‌ها و تنظیم تولید با تقاضای پیش رو	وسایل نقلیه و قطعات وابسته

❖ معیارهای پیگیری در بنگاه

برای تبدیل این تحلیل به تصمیم اجرایی، مدیران می‌توانند چهار متغیر داخلی را به صورت منظم دنبال کنند:

۱. حجم سفارش‌های قطعی

۲. تکرار خرید مشتریان

۳. زمان وصول مطالبات

۴. سودآوری هر سفارش بر مبنای هزینه تأمین مجدد.

بررسی هم‌زمان این متغیرها کمک می‌کند بهبود فروش، از نظر پایداری تقاضا و تأمین منابع ادامه فعالیت ارزیابی شود.

تحلیل «نقدینگی و سرمایه در گردش»

❖ فروش امروز، توان تأمین فردا

در کل اقتصاد، شاخص قیمت خرید مواد اولیه با افزایش ۴.۳ واحدی به ۹۱.۵ و در صنعت با افزایش ۵.۱ واحدی به ۹۳.۳ رسیده است. هم‌زمان، شاخص موجودی مواد اولیه در هر دو سطح کاهش یافته است. این ترکیب، اهمیت بررسی توان مالی بنگاه برای تأمین مجدد نهاده‌ها را برجسته می‌کند، هرچند شامخ مستقیماً میزان نقدینگی یا کسری سرمایه در گردش را اندازه‌گیری نمی‌کند.

برای کل اقتصاد، اولویت پیشنهادی، هماهنگ‌کردن زمان وصول فروش با موعد پرداخت تعهدات است. پیش‌بینی جریان نقدی هفتگی، پیگیری مطالبات سررسیدشده و تعیین شرایط فروش اعتباری متناسب با سابقه پرداخت مشتری، می‌تواند مبنای این تصمیم قرار گیرد.

برای صنعت، سودآوری فروش باید با هزینه تأمین مجدد مواد اولیه سنجیده شود. فروش محصول با سود حسابداری، لزوماً منابع کافی برای تکرار همان تولید فراهم نمی‌کند؛ بنابراین، پیش از پذیرش سفارش، مبلغ و زمان دریافت وجه در کنار پرداخت‌های لازم برای تولید بررسی شود.

در زیربخش‌های صنعتی، اولویت بررسی متفاوت است:

وضعیت رسته بر اساس داده‌های شهرپور	اولویت مدیریت نقدینگی
ضعف سفارش و فروش در صنایع غذایی، پوشاک و چرم، و فرآورده‌های نفت و گاز	کنترل فروش اعتباری و جلوگیری از حبس منابع در تولید فاقد سفارش قابل اتکا
افزایش سفارش همراه با کاهش موجودی مواد اولیه در صنایع نساجی، چوب و مبلمان، شیمیایی، لاستیک و پلاستیک، کانی غیرفلزی و ماشین‌سازی	تأمین منابع خرید نهاده‌های ضروری پیش از افزایش تعهدات فروش
افزایش تولید همراه با ضعف سفارش جدید در صنایع فلزی و وسایل نقلیه و قطعات	بررسی خطر حبس سرمایه در محصولات فاقد فروش قطعی

❖ اقدام اجرایی:

پیشنهاد می‌شود بنگاه یک جدول هفتگی از مانده نقد، دریافت‌های قابل اتکا، پرداخت‌های ضروری و خرید نهاده‌های حیاتی تهیه کند. معیار پیگیری، توان ایفای تعهدات و استمرار فعالیت با منابع قابل دسترس باشد. آستانه مناسب نیز بر اساس شرایط واقعی همان بنگاه تعیین شود.

❖ تحلیل «تأمین مواد اولیه، قیمت گذاری و تداوم تولید»

در مدیریت مواد اولیه و زنجیره تأمین، اولویت با شناسایی اقلامی است که نبود آن‌ها فعالیت را متوقف می‌کند؛ خرید این اقلام باید متناسب با سفارش‌های قطعی، زمان تأمین و توان نقدی انجام شود و امکان استفاده از تأمین‌کننده جایگزین نیز بررسی شود.

برای قیمت‌گذاری، محاسبه سود هر سفارش بر پایه هزینه تأمین مجدد، تعیین مدت اعتبار پیشنهاد قیمت و توافق روشن درباره شرایط پرداخت و بازنگری قیمت اهمیت دارد.

در برنامه‌ریزی تولید، نیروی انسانی و سرمایه‌گذاری نیز رسته‌های دارای ضعف سفارش باید ظرفیت را با تقاضای قابل اتکا هماهنگ کنند و رسته‌های دارای افزایش سفارش، پیش از پذیرش تعهد بیشتر، توان تأمین و تحویل را بسنجند؛ حفظ مهارت‌های ضروری و اولویت‌دادن به سرمایه‌گذاری‌هایی که گلوگاه موجود را رفع می‌کنند، از محورهای پیشنهادی برای تداوم فعالیت است.

❖ تحلیل «سناریوهای پیش رو و تصمیم‌های بنگاه»

سناریوهای زیر، چارچوبی برای آمادگی بنگاه‌ها هستند و پیش‌بینی قطعی آینده محسوب نمی‌شوند:

در سناریوی بهبود تقاضا و تأمین، چنانچه سفارش‌های قطعی افزایش یابد و دسترسی به مواد اولیه تسهیل شود، افزایش تدریجی تولید یا ارائه خدمات قابل بررسی است؛ مشروط بر اینکه منابع مالی و ظرفیت تحویل نیز پاسخ‌گو باشد.

در سناریوی تداوم فشار، یعنی استمرار ضعف سفارش‌ها و افزایش هزینه‌ها، اولویت با حفظ مشتریان، پذیرش سفارش‌های سودآور و قابل وصول و تنظیم خرید و تولید با تقاضای واقعی است.

در سناریوی تشدید اختلال، چنانچه تأمین یا حمل‌ونقل دشوارتر شود، مواد موجود باید به تعهدات ضروری تخصیص یابد، امکان تأمین جایگزین بررسی شود و زمان‌بندی تحویل با اطلاع‌رسانی و توافق مشتری بازنگری شود.

تصمیم برای تغییر مسیر باید بر نشانه‌های واقعی در بنگاه استوار باشد؛ از جمله تغییر سفارش‌های قطعی، زمان تأمین، هزینه خرید و وصول مطالبات، نه صرفاً افزایش فروش یک ماه.

❖ پیشنهاد «برنامه اقدام ۳۰ روزه و پایش عملکرد»

هدف برنامه ۳۰ روزه، تبدیل تحلیل به اقدام مشخص و قابل پیگیری است:

در هفته نخست، سفارش‌های قطعی، مطالبات سررسیدشده، تعهدات پرداخت و موجودی مواد حیاتی در یک جدول ثبت شود تا گلوگاه اصلی بنگاه مشخص شود.

در هفته دوم، متناسب با این گلوگاه، شرایط فروش اعتباری، اعتبار پیشنهاد قیمت، اولویت خرید و برنامه تحویل بازننگری شود.

در هفته سوم، اقدامات منتخب با تعیین مسئول و موعد اجرا دنبال شود؛ مانند پیگیری مطالبات، مذاکره با تأمین کنندگان یا اصلاح برنامه تولید.

در هفته چهارم، نتیجه اقدامات از نظر وصول وجه، کفایت مواد برای سفارش‌های قطعی، تحویل به‌موقع و سودآوری بر پایه هزینه تأمین مجدد ارزیابی و برنامه ماه بعد اصلاح شود.

برای رسته‌های دارای ضعف سفارش، تمرکز بر فروش قابل وصول و جلوگیری از حبس منابع در موجودی باشد؛ برای رسته‌های دارای افزایش سفارش، تأمین نهاده‌ها و ایفای تعهدات تحویل در اولویت قرار گیرد. هدف‌های عددی این برنامه باید از اطلاعات واقعی هر بنگاه استخراج شود.

❖ جمع‌بندی؛ اولویت تداوم فعالیت بنگاه‌ها

شامخ شهریور نشان داده است که بهبود فروش، همچنان با ضعف سفارش‌های جدید و فشار تأمین و هزینه‌ها همراه است. در این شرایط، تداوم فعالیت به هماهنگی فروش، خرید و تولید با منابع نقدی بنگاه وابسته است. تفاوت وضعیت رسته‌ها نیز ضرورت تصمیم‌گیری متناسب با سفارش‌های قطعی، توان تأمین و ظرفیت تحویل هر بنگاه را برجسته کرده است؛ تصمیم‌هایی که با پایش منظم و بازننگری به‌موقع، امکان حفظ توان عملیاتی و استفاده از فرصت‌های قابل اتکا را فراهم می‌کنند.