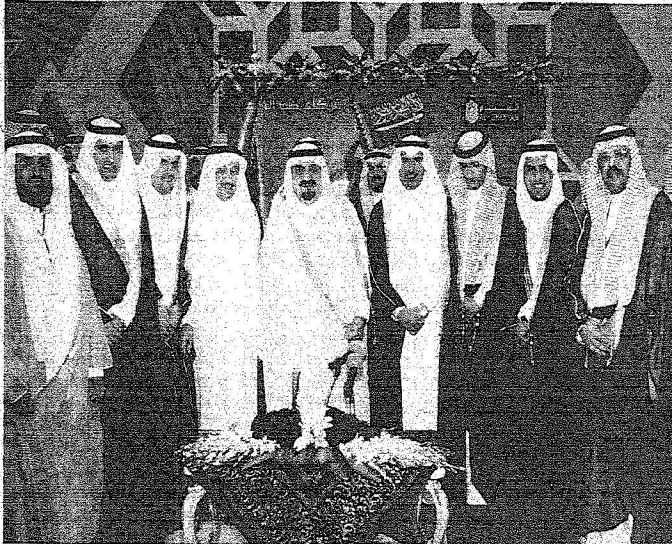


رجل الأعمال عبد الله الفنام:

17 مليار ريال إجمالي خسائر التجار من انخفاض أسعار حديد التسليح



الأمير مشعل بن عبد العزيز في صورة جماعية مع الفنام ووالده وأخوته في حفل (شركاء ضد الفناء)

حوار - صمن السلطان

أوضح رجل الأعمال عبد الله الفنام أن التذبذب في الأسعار بأسواق حديد التسليح هو دليل على التناقض الحاصل في هذه الأسواق ، فليس من المعقول أن أسعار بعض المواد الخام ترتفع اليوم وبعد فترة بسيطة ترتفع الأسعار بشكل مبالغ فيه ، وكذا نفس الأمر بالنسبة للانخفاض الذي حدث في الاسابيع الماضية. وأشار في حوار له «اليوم» الى ان الارتفاع او الانخفاض في حدود 10 بالمائة وخلال فترات متفاوتة يكون معقولاً جداً ، خاصة ان النزول الحالي اضر بكثير من التجار، حيث وصلت الخسائر من هامش الربح الى أكثر من 17 مليار ريال تقريباً بسبب فرق السعر .



عبد الله الفنام

الانخفاض الكبير كشف عدم مصداقية المصنّعين

كيف يمكن السيطرة على أسعار الحديد التسليح في الأسواق المحلية؟

بعد تدخل وزارة التجارة والصناعة اعتقد ان السيطرة أصبحت موجودة على الأسعار، خاصة ان أسعار البيع النهائي تعلن بشكل مستمر على موقع الوزارة وهذا يمنع التلاعب في الأسعار من قبل الموزعين والسيطرة على الأسعار في مصلحة جميع اطراف المعادلة وهم المصنعون والموزعون والمقاولون والمواطنين والمستثمرون .

بعد قرار مصانع الحديد تخفيض الأسعار 60 بالمائة تقريباً .. ألا يثبت ذلك مصداقيتها؟

لا تثبت مصداقيتها ، خاصة ان البعض من التلاعبين والموزعين وبسبب الجهل لديهم ربط الارتفاع والانخفاض بالبترو، وهذا غير منطقي لأن التغيرات في الأسعار تحدث في يوم وإلانة والبتروول يرتبط بالحديد من حيث اجور النقل ولا يمكن لهته الا ان يرتفع بشكل السدي يحدث فيه الارتفاع والانخفاض للطن الواحد من حديد التسليح وهذه من الامور التي تثبت الجهل والتناقض في اتخاذ القرارات عند الارتفاع او الانخفاض من قبل المصانع والموزعين هدام الله .

ولو كان الارتفاع او الانخفاض في حدود 10 بالمائة خلال المظهر الثلاثة فسوف يكون معقولاً جداً ، خاصة ان النزول الحالي اضر بكثير من التجار حيث وصلت الخسائر من هامش الربح الي أكثر من 17 مليار ريال تقريباً بسبب فرق السعر .

يتحكم كثير من الناس الموزعين بالتلاعب بالأسعار وليس المصانع التي لها هامش ربح معين لا تتعداه ؟

فلا بعض الموزعين لهم دور في رفع الأسعار ولكن بعض المصانع تلازم الوزع يسهر معين لا يستطيع الزيادة عليه ، ولكن الذي يتبع بعض المصانع من تثبيت الأسعار على بعض الموزعين أن الموزع له حصة في المصنع وهذا الأمر بالتأكيد يضر بسوق الحديد .

ما الحلول الممكنة لجعل سوق حديد التسليح أكثر قوة ومهانة ؟

الحل شي وجود تكتل صناعي قوي يدخل فيه اشخاص ذوو خبرة ودرابة في هذه الصناعة باستثمارهم وضع الخطط المناسبة من اجل تطوير هذا القطاع بالطرق

الحديثة

ما أبرز الاسباب التي تجعل أسعار الحديد تتغير دون فرض أي رقابة عليها من الجهات المستولة ؟

هذا الكلام اصبح من الماضي وذلك بعد التدخل المباشر من قبل وزارة التجارة والصناعة والتي كانت في الفترة السابقة تفض الطرف من هذه السلعة المهمة ولكن بعد ان اتضح لما ان ارتفاع الاسعار تم بشكل مبالغ فيه تدخلت واتسرت جهودها بعد توفيق الله، من تغير كبير ووقف الارتفاعات الكبيرة والبالغ فيها .

يعاني السوق في الآونة الأخيرة من نقص حاد في حديد التسليح ما مكن البعض من التلاعب في الأسعار .. كم مصفعا محتاج الملكة لكي تغطي حاجة الأسواق ؟

حاليا لا يوجد أي نقص بل ان العروض أكثر من المطلوب في الوقت الحالي وذلك بسبب الركود العالمي ونزول البتروول ومجموعة من العوامل التي ساعدت على ذلك ولكن هذا الوضع ان يدوم طويلا .

اما بالنسبة لاحتياج الملكة حاليا توجد ثلاثة مصانع كبرى وهي سايبك والاتفاق والراجي ومصانع ناشئة مثل اليمامة وطيبة ومجمل المصانع التي تحتاجها الملكة خلال الفترة المقبلة هي عفره مصانع تقريبا لتغطي مجمل الاحتياج المحلي .

وعموماً في الفترة القادمة هناك زيادة في إنتاج بعض المصانع مثل مصنع الاتفاق والذي كان يعطي في بعض الأحيان النقص الحاد في السوق .

هل تعتقد أن التصدير له اثر بالغ على السوق الحالي أم أن تأثيره بسيط جداً ؟

التصدير كان له تأثير من حيث ارتفاع الأسعار وخصص المواد الخام ، خاصة ان توجه التجار صار للتصدير من اجل تحقيق مكاسب أعلى ولكن وقف التصدير ليس حلا فعليا والفروض عمل موازنة لكي يتأثر التجار من قرار وقف التصدير مستقبلا إذا قل الطلب الداخلي .

وعموما في الوقت الحالي كثير من الدول ، أسعار حديد التسليح بها اقل من الملكة بنسبة 65 بالمائة تقريبا في وقت بسيط .

هل التلاعب في أسعار حديد التسليح لا يزال موجودا في الوضع الحالي ؟

التذبذب في الأسعار باسواق حديد

التسليح هو دليل على التناقض الخاصل في هذه الأسواق فليس من المقبول أن أسعار بعض المواد الخام ترتفع اليوم وبعد فترة بسيطة ترتفع الأسعار بشكل مبالغ فيه وكذا نفس الأمر بالنسبة لانخفاض الذي حدث في الأشهر الماضية والذي كبد بعض التجار خسائر كبيرة ، مضيفاً إن قرار خفض الاسعار ضربة موجبة بالنسبة للتجار الذين يخزنون الحديد في القنترات الماضية مما أقر بشكل مباشر على النقص الكبير في العروض .

كم تقدر السعر العادل لحديد التسليح في الوقت الحالي الذي تتراجع فيه أسعار النفط ؟

السعر العادل لحديد التسليح في الوقت الحالي من المقترض ان يكون بين 2000 الى 3000 ريال لطن . والأسعار الحالية

انما هي اسعار سيولة وليمت حقيقية . وكما نتوقع أن تصل الأسعار خلال الفترة المقبلة مقارنة بالأسعار الحالية ؟

الواقع يقول إنهما من المقترض الانخفاض أكثر من الأسعار الحالية ، خاصة ان الأسعار ما زالت متفاوتة من مصنع الى آخر وبين المحلي والمستورد ولا يزال بعض التجار يبحثون

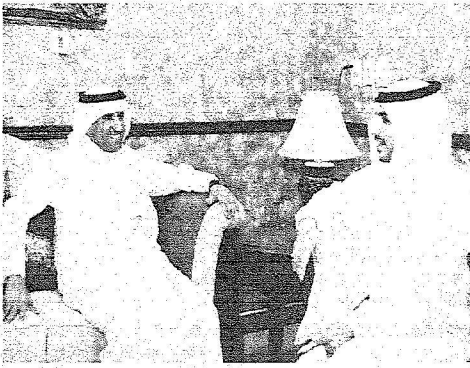
عن توفير سيولة البنوك حيث ان بعض دول الخليج بدأت فيها بعض البنوك بعمل مزاد لبيع بضائع التجار الذين لم يلتزموا بمسداد التسهيلات العطاءة حتى لا يتأثر البنك من هح السيولة خصوصا ان بعض البنوك تأثرت جراء أزمة الائتمان العالمية والتي لها دور كبير على جميع القطاعات التجارية والصناعية في العالم .

وبصراحة من الصعب تحديد مستوى معين لأن التغيرات والظروف في الأسواق كثيرة في الوقت الراهن واعتقد أن السوق ان يدخل مرحلة الاستقرار الحقيقية الا في بداية 2009 م، والتي يتوقع أن تعود خلاله الأسعار الى طبيعتها والفترة الحالية فرصة ثمينة للشراء .

ما النسب العادلة لربح الموزعين؟

هامش ربح الموزعين من المقترض أن يتراوح من 5 إلى 7 بالمائة فقط وليس أكثر من ذلك وهي تنفي بتحقيق أرباح كبيرة ويتفعية جميع المصروفات أما هامش الربح في الفترة الماضية والذي وصل إلى أكثر من 50 بالمائة فهو بسبب العقوبات في الأسواق والتلاعب الذي اصبح واضحا للجميع .

هامش الربح العادل للموزعين لا يزيد على 7 بالمائة



(تصوير: طارق الصهر)

الفئات يتحدث الى الصهر

« كيف تنظر إلى المنافسة في أسواق حديد التسليح ؟

- لا توجد منافسة وهو أمر سلبى جداً .

« كيف ترى أسعار مواد البناء في الوقت الحالي وهل يوجد تراجع، كما هو في حديد التسليح ؟

- أسعار البناء يوجد بها تراجع ولكن ليس كما هو حاصل بالنسبة للحديد ونسبة التراجع في حدود 25 بالمائة تقريباً .
« هل تعتقد أن الأزمة المالية الصالفة سوف تشمل جميع الأسواق في العالم ؟

- بالنسبة لأسواق الشرق الاوسط لا أعتقد ان التأثير عليها سوف يكون بذلك الحجم الكبير ومرة الكساد لن تطول بإذن الله، خاصة أن اقتصاديات بعض الدول قوية وذلك لكونها تعتمد على النفط ، والذي لا يمكن الاستغناء عنه في جميع دول العالم .
وبالنسبة لأسواق الحديد فلم نشعر بذلك التأثير المربك خاصة ان عجلة التنمية مستمرة ويوجد طلب كبير عليها .

« وأنت شخصياً متفائل جداً في الفترة القادمة بعد انخفاض الاسعار خصوصاً أن مجال التجارة لا يصمد فيه الا من هو تاجر فعلا .

« ما أهم السمات الشخصية والمواصفات المطلوبة لرجل الأعمال الناجح من وجهة نظرك ؟

- التوكل على الله ثم الالتزام الذي ينتج عنه الثقة وهي عندنا أعلى من رأس المال وكذلك حسن اختيار الكادر المؤهل الذي اعتمد عليه في تنفيذ الخطوط العريضة لأهداف الشركة كل حسب اختصاصه وأيضاً الانفتاح على مختلف الحضارات وفق مبادئنا الإسلامية والعربية وعدم التردد في اتخاذ القرارات .

« حدثنا عن بدايتك في مجال مواد البناء؟

- عشقت هذا المجال منذ سنوات طويلة حيث إنني بدأت العمل منذ عشر سنوات ففكر ودراسة وتيقنت بعدها أن الدخول في هذا المضمار يحتاج الكثير من الخبرة العملية وتوجهت حينها للعمل بشركة الراشد لواد البناء التي ادين للقاتنين عليا بالشكر وبدأت السلم الوظيفي من اولى درجاته حتى عينت مسئولاً للتصدير بالشركة وحين شعرت بأنني جاهز للبدء بمشروعي

الخاص اتخذت القرار بعد الاستئذان من شركة الراشد ممثلة في رئيس مجلس الادارة . وكذلك الاستئذان من الادارة العليا .. وكانت مفاجأة للجميع حتى الاهل لم يعلموا بهذه الخطوة حتى بدأت عمليات البيع الفعلي قبل اقل من 3 سنوات .

« كيف تقويم نجاح حملة « شركاء ضد الغلاء» التي تشارك فيها مجموعة الغنام ؟

- الحملة تمت بمبادرة من شركة الغنام واستجابة لتوجيهات خادم الحرمين الشريفين الملك عبدالله بن عبد العزيز، والحمد لله أن الحملة استمرت وتطورت حتى لقيت نجاحا كبيرا، ساعد في خفض الأسعار .. وختامها الذي شرّفه حضور صاحب السمو الملكي الامير مشعل بن عبد العزيز هو أكبر دليل على أن الحملة حققت النجاح المطلوب .

« كيف تقويم شركة الغنام عملاً حتى الآن وتأثيرها على وضع سوق مواد البناء في المملكة ؟

- شركة الغنام تسعى في الوقت الحالي لتصبح مجموعة، منها الغنام للتطوير العقاري وشركة نقل ومواصلات بالإضافة الى الغنام للاستثمارات .

والحمد لله أن اسم الشركة أصبح معروفاً، واصبحت لنا كلمة والناس يعرفون هذا الامر على جميع المستويات، خاصة أن حملة (شركاء ضد الغلاء) اعطت الثقة لدى الناس في الشركة وذلك بعد ان لسوا مدى صدقها وجديتها من خلال تحديد هامش الربح الادنى والذي هو من المبادئ الخاصة بي في مجال التجارة ويعد من اهداف الشركة وسياستها .. واننا نسعى لجعل هذه الشركة في مصاف الشركات العالمية الرائدة قولا وفعلا .

« حدثنا عن مشاركة الشركة في رعاية حملة التصويت لاختيار الأضواء ضمن أفضل المناطق الطبيعية في العالم ؟

- من الواجب على الفرد أن يساهم ولو بالقليل من أجل وطنه والجموع الذي يعيش فيه والتصويت للأضواء هو واجب وطني لأن فوز الاحساء واعتبارها واحدة من أهم المناطق الطبيعية في العالم هو نجاح للوطن الذي يحتضنها .

« والأضواء في الأخير هي المكان الذي عشت فيه أجمل أيام حياتي.