



چگونه ضعف در پشتیبانی، مزیت خوراک ارزان پتروشیمی را خنثی می کند؟

هم تله لجستیک، هم ریسک مبادله

صنعت پتروشیمی ایران به واسطه دسترسی به خوراک ارزان و ظرفیت بالای تولید، همواره یکی از مزیت دارترین بخش های اقتصاد کشور در عرصه صادرات بوده است. با این حال، تجربه سال های اخیر نشان می دهد که مزیت های سنتی این صنعت دیگر به تنهایی تضمین کننده رقابت پذیری در بازارهای جهانی نیستند. تشدید ریسک های ژئوپلیتیک، محدودیت های کشتیرانی و بیمه، نوسانات شدید نرخ حمل و نقل و پیچیدگی های تسویه مالی، سبب شده اند که «لجستیک» از یک عامل پشتیبان به یکی از متغیرهای تعیین کننده در قیمت تمام شده و پایداری صادرات پتروشیمی تبدیل شود. دستیار ویژه معاون وزیر نفت در امور پتروشیمی می گوید: «در رقابت صادراتی امروز، «مزیت خوراک» فقط یکی از ورودی هاست، اما «مزیت دسترسی به بازار» شامل بیمه، کشتیرانی، قابلیت اتکای تحویل و تسویه مالی تعیین کننده تر شده است.» در چنین شرایطی، پرسش هایی مانند سهم واقعی لجستیک در قیمت صادرات، اثر کمبود یا ضعف ناوگان تخصصی، کارایی تعرفه های ترجیحی، نقش کریدورها و مسیرهای جایگزین و در نهایت اولویت بندی میان سیاست گذاری، توسعه زیرساخت و دیپلماسی تجاری به دغدغه های اصلی فعالان و تصمیم گیران این صنعت بدل شده است.

افشین غلامعلی پور، دستیار مدیر عامل شرکت ملی صنایع در گفت و گو با «ایران» با نگاهی مبتنی بر منطق اقتصادی، این پرسش ها را پاسخ داده و توضیح می دهد که چرا در معادله امروز صادرات پتروشیمی ایران، «ریسک مبادله و لجستیک» در بسیاری از موارد، وزنی بیش از مزیت خوراک پیدا کرده است. این گفت و گو را در ادامه بخوانید.

■ **سهم واقعی لجستیک و حمل و نقل در قیمت تمام شده صادرات پتروشیمی ایران چقدر است و کدام بخش بیشترین هزینه را تحمیل می کند؟**

سهم لجستیک در صادرات پتروشیمی ایران «یک عدد ثابت» نیست و به نوع محصول (فله مایع / کود) / پلیمر کانتینری، مقصد و ریسک مسیر وابسته است، اما تجربه عملی نشان می دهد در کالاهای پلیمری کانتینری، هزینه حمل می تواند از یک جزء حاشیه ای به یک عامل تعیین کننده تبدیل شود. برای فهم مقیاس، کافی است نرخ های متعارف کانتینر را به «هزینه به ازای هر تن» تبدیل کنید: وقتی نرخ حمل به اروپا در محدوده حدود ۲,۵۰۰ دلار به ازای هر FEU گزارش می شود، اگر وزن بارگیری یک کانتینر ۴۰ فوت را حدود ۲۰ تا ۲۵ تن بگیرد، فقط حمل دریایی به تنهایی حدود ۱۰۰ تا ۱۲۵ دلار بر تن می شود؛ اگر مقصد مدیترانه یا نرخ های نزدیک ۳,۰۰۰ دلار بر FEU باشد، این عدد به حدود ۱۲۰ تا ۱۵۰ دلار بر تن نزدیک می شود. این اعداد برای پلی اتیلن و پلی پروپیلن صادراتی ایران مثلاً خروجی های عسلویه و ماهشهر مثل «پتروشیمی های جم / شازند / امیرکبیر / بندر امام» که عمدتاً کانتینری صادر می شوند به راحتی می تواند چند درصد تا بیش از ۱۰ درصد قیمت CFR را تعیین کند، چون خود پلیمر در بازارهای رقابتی اغلب حاشیه سود محدودی دارد. در محصولات فله مایع مانند متانول (نمونه های شناخته شده صادراتی ایران مثل «زاگرس و فن آوران»)، بخش غالب هزینه لجستیک معمولاً «کرایه تانکر و بیمه و هزینه های تأخیر» است و در دوره های تنش، بیمه و ریسک مسیر سهم بالا می رود؛ به ویژه وقتی گزارش می شود بحران دریای سرخ سبب افزایش مسافت و کاهش قابلیت اتکا شده و نرخ های حمل کانتینری در ۲۰۲۴ جهش کرده است. بنابراین بیشترین هزینه الزاماً «خود کرایه» نیست؛ در صادرات تحریمی ایران، ترکیب کرایه حمل، حق بیمه و ریسک های تحریمی، هزینه تأخیر و خواب سرمایه به دلیل بی نظمی مسیر و سختی تسویه بیشترین فشار را تحمیل می کند.

■ **چرا با وجود مزیت خوراک و ظرفیت تولید بالا، پتروشیمی ایران**

در برخی بازارهای صادراتی رقابت پذیری خود را از دست داده است؟ مشکل اصلی این است که در رقابت صادراتی امروز، «مزیت خوراک» فقط یکی از ورودی هاست، اما «مزیت دسترسی به بازار» شامل بیمه، کشتیرانی، قابلیت تحویل و تسویه مالی، تعیین کننده تر شده است. از یک طرف، داده های رسمی و نیمه رسمی منتشر شده نشان می دهد ایران در سال های اخیر در مقیاس بزرگ صادر کرده است؛

به عنوان نمونه گزارش شده حدود ۱۳ میلیارد دلار صادرات و حدود ۱۱ میلیارد دلار فروش داخلی ثبت شده و ظرفیت اسمی صنعت هم ۹۶.۶ میلیون تن اعلام شده است. از طرف دیگر، همین مقیاس صادرات وقتی با ریسک بالای مبادله همراه می شود، سبب می شود خریدار خارجی برای پوشش ریسک ها یا «تخفیف» مطالبه کند یا به دنبال عرضه کننده ای برود که تحویل منظم تر دارد. در کالاهای نزدیک به کامودیتی مثل اوره و متانول که ایران صادرکننده بزرگ آنهاست مثل اوره پتروشیمی پردیس و متانول زاگرس و فن آوران رقابت عمدتاً بر سر چند دلار بر تن است.

در چنین بازارهای رقابتی ای، کافی است هزینه حمل، بیمه یا تأخیر در تحویل تنها در بازه ای حدود ۲۰ تا ۴۰ دلار به ازای هر تن افزایش یابد تا کل مزیت خوراک ارزان عملاً خنثی شود. این تغییرات به ظاهر محدود، در محصولاتی با حاشیه سود پایین مانند متانول، اوره و پلیمرهای پایه، مستقیماً نقطه سر به سر صادرات را جابه جا می کند. اثر متغیرهای ژئوپلیتیک نیز کاملاً مستقیم و قابل ردیابی است؛ به طوری که گزارش های رویترز از رشد هزینه های ریسک مسیر، بیمه های جنگی و تشدید نگرانی نسبت به گلوگاه های کلیدی حمل و نقل حکایت دارد. برآیند این عوامل آن است که محصولات پتروشیمی ایران در برخی بازارهای هدف، حتی با وجود مزیت



در رقابت

صادراتی امروز،

«مزیت خوراک»

فقط یکی از

ورودی هاست، اما

«مزیت دسترسی

به بازار» شامل

بیمه، کشتیرانی،

قابلیت اتکای

تحویل و

تسویه مالی،

تعیین کننده تر

شده است