

بازار محسوب می شوند، اما در صادرات پتروشیمی ایران، «ریسک مبادله» در اغلب موارد وزنی به مراتب سنگین تر از خود تعرفه دارد و تا زمانی که این ریسک به صورت ساختاری کاهش نیابد، اثر واقعی ترجیحات تعرفه ای محدود و ناپایدار خواهد بود.

■ کمبود یا ضعف ناوگان کشتیرانی تخصصی چه اثری بر نرخ حمل و پایداری صادرات محصولات پتروشیمی دارد؟
صنعت پتروشیمی به طور ذاتی متکی به ناوگان عمومی حمل و نقل نیست و هر گروه محصول به زیرساخت حمل تخصصی نیاز دارد؛ به گونه ای که متانول و محصولات آروماتیکی با کشتی های تانکر شیمیایی جابه جا می شوند، ال پی جی مستلزم ناوگان گازبر اختصاصی است و بخش عمده پلیمرها نیز از مسیر حمل کانتینری صادر می شود. در چنین ساختاری، هرگاه دسترسی به ناوگان تخصصی محدود شود، پیامد آن به صورت همزمان در افزایش نرخ کرایه، برهم خوردن برنامه ریزی حمل و رشد هزینه های غیرمستقیم مانند دموراژ (جریمه تأخیر برای ماندن کانتینر داخل بندر یا ترمینال بیش از زمان مجاز، دیتنشن (جریمه تأخیر برای نگاه داشتن کانتینر خارج از بندر) و هزینه مالی ناشی از خواب سرمایه بروز می کند. در عمل، این وضعیت برای صادرکنندگان پلیمری ایران در مناطق ماهشهر و عسلویه به آن معناست که حتی در صورت برخورداری از قیمت فوب رقابتی، بی نظمی در تحویل می تواند به از دست رفتن قراردادهای صادراتی منجر شود. برای صادرکنندگان کود شیمیایی به ویژه شرکت هایی مانند پتروشیمی پردیس، بی ثباتی کشتیرانی خطر از دست دادن پنجره های خرید فصلی و تحمیل جریمه های دیرکرد را افزایش می دهد و این موضوع در بازارهای حجمی و زمان حساس اوره و آمونیاک، اثر اقتصادی معنادار و تعیین کننده ای بر جای می گذارد.

خوراک، در عمل با «قیمت CFR واقعی بالاتر» یا با «ریسک تحویل و انکاپذیری کمتر» مواجه می شوند؛ وضعیتی که به طور مستقیم قدرت رقابتی ایران را در برابر صادرکنندگان دارای لجستیک و دسترسی پایدارتر تضعیف می کند.

■ تعرفه های ترجیحی موجود تا چه اندازه در عمل به کاهش هزینه صادرات کمک کرده اند و موانع استفاده مؤثر از آنها چیست؟
تعرفه ترجیحی تنها در صورتی به کاهش واقعی هزینه صادرات منجر می شود که همزمان زنجیره لجستیک و سازوکار تسویه مالی بدون اصطکاک عمل کند؛ در غیر این صورت، صرفه حاصل از کاهش تعرفه به سرعت در برابر افزایش هزینه های حمل، بیمه و زمان از میان می رود. در این چهارچوب، توافق تجارت آزاد ایران با اتحادیه اقتصادی اوراسیا نمونه ای شاخص است که بنا بر اعلام کمیسیون اقتصادی اوراسیا، حدود ۹۰ درصد خطوط تعرفه ای را پوشش می دهد و با هدف تسهیل تجارت دوجانبه طراحی شده است.

با این حال، تجربه عملی نشان می دهد بنگاه های پتروشیمی ایران در صادرات به بازارهایی مانند روسیه، قزاقستان و ارمنستان همواره از «اثر خالص» این ترجیحات منتفع نمی شوند. نخست آنکه پیچیدگی قواعد مبدأ و الزامات اسنادی، به ویژه برای محصولات زنجیره ای و معاملات واسطه ای، فرآیند بهره برداری از تعرفه ترجیحی را پرهزینه و زمانبر می کند. دوم، موانع غیرتعرفه ای شامل استانداردهای فنی، مجوزهای کیفی، تشریفات گمرکی و محدودیت های مرتبط با حمل مواد خطرناک، زمان و هزینه تجارت را افزایش می دهد و بخشی از مزیت تعرفه ای را مستهلک می سازد. سوم، ریسک های تسویه بانکی سبب می شود حتی در شرایط کاهش یا حذف تعرفه، هزینه نقل و انتقال پول و عدم قطعیت دریافت وجوه همچنان بالا باقی بماند. در مجموع، هرچند تعرفه های ترجیحی ابزار مهمی برای بهبود دسترسی به

پالایشگاه اروند

