

شکاف بخشنامه‌ها را پر کنیم تا صادرات امن شود

مهدی شریفی نیک‌نفس - رئیس کمیسیون پتروشیمی

اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفت، گاز و پتروشیمی ایران

در شرایط فعلی موضوع تحریم‌ها و مشکلاتی که برای صادرکنندگان ایجاد کرده است تاکنون بارها مورد اشاره قرار گرفته است. بیشتر از تحریم خارجی مشکلات داخلی و نیاز به عقلانیت در نگرش‌ها

و راهکارها برای مادغدغه است. در وهله نخست در شرایط فعلی، اصلی که باید بیشتر به آن پرداخته شود موضوع بقا است. باید بتوانیم بازارها و مشتریانمان حفظ کنیم. از نظر تجارت و صادرات پتروشیمی هیچ کدام از مولفه‌های مورد نیاز توسعه به ویژه از منظر یک همگرایی اقتصادی که در کشور به آن احتیاج داریم وجود ندارند. در خوشبینانه‌ترین حالت حفظ حداکثری شرایط کنونی مورد نظر است. به عنوان یک پیش‌برنده باید وضع جاری را با حمایت ذی‌نفعان که خود دولت و تولیدکنندگان و قانون‌گذاران و مابقی هستند جلو ببریم. با نگاه مسئولانه از گردنه سخت عبور کنیم. استراتژی بقا یکی از سیاست‌هاییست که در شرایط رکود باید به آن پرداخت. در این حوزه ما ۲ حوزه بنگاهی و ملی را بررسی کردیم. چرخه دمینگ در این زمینه اطلاعات مفیدی را به صادرکنندگان ارائه می‌دهد. ما در تحریم قبلی ۲۸ کانال مالی داشتیم که حالا به ۱۱ یا کمتر رسیده و عرصه را بر صادرکنندگان تنگ‌تر می‌کند. کشورهای همسایه ما سرمایه‌گذاری کلان در حوزه پتروشیمی داشته‌اند که ما از تکنولوژی جدید کمتر بهره برده‌ایم. همچنین نفت شیل آمریکا نیز بازار ما را تحت تاثیر قرار می‌دهد. در چند ماه گذشته هزینه حمل و نقل به شدت افزایش پیدا کرده است و در بعضی مواد پتروشیمی حاشیه سود به زیر یک درصد رسیده است. توانمان را می‌گذاریم که با هزینه حمل بتوانیم حضور داشته باشیم که اکنون آن نیز مشکل دارد.

صادرات در نبود تضمین با ریسک بالا انجام می‌شود.

تحولات جهانی بازار پتروشیمی نشان می‌دهد که باید در استراتژی بازاریابی خود تجدید نظر کنیم. در حال حاضر شرکت سابیک عربستان در بازارهای سنتی ما حضوری قوی داشته و اعتبار اسنادی ۶ ماهه می‌دهد. ما پتروشیمی را به صندوق بازنشستگی واگذار کرده‌ایم که باید حقوق بدهند و مجبور به فروش نقدی هستند. ما چطور می‌توانیم خط اعتباری ایجاد کنیم؟ باید نهادهایی مانند بانک توسعه صادرات به کمک صادرکنندگان بیایند. واحدهای الفینی آمریکا ۱۲ میلیون تن ظرفیت جدید ایجاد کرده است که بازار سنتی ما را تحت الشعاع قرار می‌دهد. بازار اوره ما نیز به واسطه افزایش ظرفیت تولید در هند که یکی از بزرگ‌ترین بازارهای ما بوده است با تهدید روبرو است و ما باید برای آن دنبال بازارهای جایگزین باشیم. در ۲ مناقصه قبلی هند پاکت ایران را باز نکرده است که برای ما تهدید بزرگی است. اکنون برای ورود به پلمیری ترکیه تعرفه ۷.۵ درصدی گذاشته شده است این در حالی است که این تعرفه برای عربستان وجود ندارد. این می‌طلبد که وزارت امور خارجه دیپلماسی تجاری در پیش بگیرند. چرا ۴۰ الی ۵۰ محصول پتروشیمی ما در لیست معاف از تعرفه ترکیه قرار نمی‌گیرد؟ میانگین قیمت صادراتی پتروشیمی ما در قیاس با دیگر کشورها بسیار پایین است و ارزش افزوده در آن هنوز ایجاد نشده است. ما باید به سمت محصولات تکمیلی برسیم که هم اشتغال‌زا است و هم سرمایه کمتری احتیاج دارد. یکی از مشکلات عمده صنایع ما به ویژه در صادرات نبود رگولاتوری است که امیدواریم حاکمیت کشور در این زمینه عقلانیت را ایجاد کند. بحث انحصار در عرضه خوراک باید به آن پرداخته شود. در نبود رگولاتوری شرکت‌های ارائه دهنده یوتیلیتی در شهرک‌های پتروشیمی قیمت برق را بالاتر از قیمت سراسری به فروش می‌رسانند که این باعث بالا رفتن قیمت تمام شده محصولات ما می‌شود. ما به جذب ۶۴ میلیارد دلار سرمایه خارجی احتیاج داریم، اگر مشکلات تحریم حل شود ظرفیت پتروشیمی ما به ۱۴۰ میلیون تن می‌رسد. باید به مدیران قدرت ریسک بدهیم. نبود ریسک‌پذیری یکی از مشکلاتی است که با آن دست و پنجه نرم می‌کنیم. بازنشستگی مدیران هم به معضلات اضافه کرده است. مشکلات مشورتی ایجاد شود که شکاف بین با کنار رفتن آن مدیر و کارشناس کارهای بخشنامه‌ها و مقررات را از بین برده و مسیری انجام شده توسط وی بایگانی می‌شود. باید امن برای صادرات کشور ایجاد کنیم.

