

فاطمه طالبیان شریف | در سال‌های اخیر فضای تجارت خارجی ایران بیش از هر زمان دیگری تحت تأثیر تحولات و تنش‌های ژئوپلیتیک قرار گرفته است. در این میان، تشدید درگیری‌ها و تنش‌های سیاسی و امنیتی اخیر و بازتاب‌های آن در سطح منطقه، به یکی از عوامل دخیل در بی‌ثباتی بازارهای هدف صادراتی تبدیل شده است. این وضعیت، نه تنها معادلات اقتصادی را پیچیده‌تر کرده؛ بلکه پیش‌بینی‌پذیری در تجارت خارجی را نیز با چالش جدی مواجه کرده است.

استان فارس به‌عنوان یکی از قطب‌های مهم صادرات غیرنفتی کشور، به‌طور مستقیم از این شرایط تأثیر می‌پذیرد. بررسی اثرات این تنش‌ها بر صادرات استان فارس صرفاً یک تحلیل اقتصادی نیست؛ بلکه تلاشی برای درک پیوند میان سیاست خارجی و معیشت فعالان اقتصادی است. از اختلال در مسیرهای لجستیکی گرفته تا افزایش ریسک‌های بیمه‌ای و مالی، مجموعه‌ای از عوامل در هم تنیده، چشم‌انداز تجارت خارجی استان را تحت فشار قرار داده‌اند.

در ادامه این گزارش، با محمداصداق حمیدیان جهرمی، رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی استان فارس درباره ابعاد مختلف اثرات درگیری‌های منطقه‌ای اخیر بر وضعیت صادرات استان فارس گفت‌وگو کردیم. در این مصاحبه تلاش شده تصویری دقیق از پیامدهای این تنش‌ها بر زنجیره تأمین، هزینه‌های لجستیک، نظام بیمه و مسیرهای مالی ارائه شود. حمیدیان در این گفت‌وگو همچنین به چالش‌های پیش روی صادرکنندگان استان در دسترسی به بازارهای هدف، محدودیت‌های ناشی از تغییرات ژئوپلیتیک و اختلال در مسیرهای تجاری منطقه‌ای اشاره و وضعیت فعلی را از منظر فعالان بخش خصوصی تحلیل کرده است. افزون بر این، در این مصاحبه راهکارهای پیشنهادی بخش خصوصی برای کاهش ریسک‌های ناشی از شرایط بی‌ثبات منطقه‌ای؛ از جمله توسعه مسیرهای ترانزیتی جدید، تنوع‌بخشی به بازارهای صادراتی و ضرورت حمایت‌های دولتی مورد بررسی قرار گرفته است.



درگیری‌های منطقه‌ای چه تأثیری بر صادرات استان فارس داشته است؟

تنش‌های منطقه‌ای بدون شک محرک اصلی بی‌ثباتی در بازارهای هدف کالاهای تولیدی استان فارس هستند.

اگر بخواهیم واقع‌بینانه و بدون شعار صحبت کنیم، درگیری‌های منطقه‌ای اخیر، ترمز محرک صادرات استان فارس را کاهش داده است؛ خودش را در سه لایه کاملاً ملموس نشان داده است:

نخست: از دست رفتن زمان و فرصت بازارهای هدف؛ عمده صادرات استان فارس بر پایه محصولات کشاورزی، صنایع غذایی و مصالح ساختمانی است؛ کالاهایی که «زمان‌بندی» در آن‌ها حرف اول را می‌زند. با بروز تنش‌ها، بسته شدن موقت مرزها یا کندی شدید در فرایندهای گمرکی کشورهای همسایه، محموله‌ها ما پشت مرزها فاسد می‌شوند یا با تأخیر به بازار می‌رسند که این به معنای سوخت‌شدن سرمایه صادرکننده و تخریب برند تجاری ایران است.

دوم: جهش ناگهانی هزینه‌های سربار؛ درگیری‌ها امنیت خطوط کشتیرانی و مسیرهای زمینی را ناپایدار کرده است. وقتی ریسک افزایش می‌یابد، کرایه حمل بار و حق بیمه‌ها به صورت تصاعدی بالا می‌رود. در نتیجه، قیمت تمام شده کالای صادراتی فارس آن قدر زیاد می‌شود که توان رقابت قیمتی با رقبایی مانند ترکیه یا عمان را در بازارهای حوزه خلیج فارس از دست می‌دهیم.

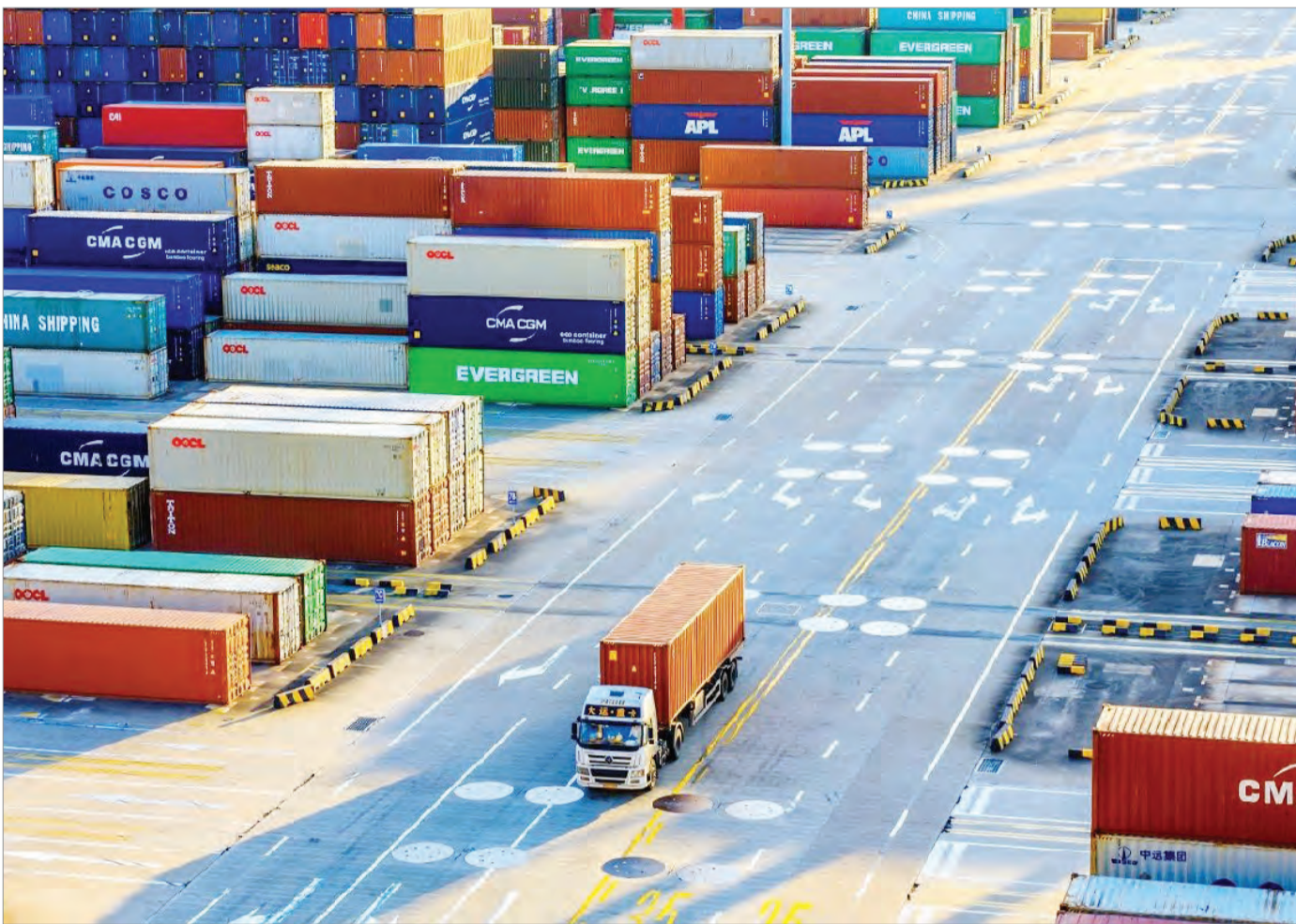
سوم: قفل شدن کانال‌های نیمه‌رسمی مالی؛ پیش از این، صادرکنندگان ما از طریق برخی شبکه‌های صرافی یا بانک‌های منطقه‌ای، ارز حاصل از صادرات را جابه‌جا می‌کردند. با تشدید تنش‌ها، نظارت‌ها و سخت‌گیری‌های بین‌المللی روی این کانال‌ها چندین برابر شده و عملاً بخش زیادی از این مسیرهای باریک مالی هم قفل یا بسیار پرهزینه شده‌اند. بنابراین، چالش اصلی ما در این زمینه، ادامه این مسیر پر تنش و بلا تکلیف بودن حوزه صادرات و تجارت بین‌الملل و صادرکننده‌های قدیمی ما در بازارهایشان بوده و اثر این درگیری‌ها هم مستقیم و هم غیرمستقیم است که در نهایت نتیجه‌ای مہلک بر اقتصاد استان و کشور ما دارد.

آیا این درگیری‌ها روی حمل و نقل کالا یا بیمه‌ها تأثیر داشته یا خیر؟

بی‌شک بله؛ حوزه حمل‌ونقل و بیمه بین‌المللی، نخستین

قدس وضعیت صادرات محصولات غیرنفتی استان فارس را در تنش‌های اخیر بررسی می‌کند

سایه‌اندازی تغییرات ژئوپلیتیک بر جاده‌های صادراتی



محدودیت‌های دسترسی به بازارهای هدف، در قالب دو تیغه یک قیچی؛ یعنی «موانع بین‌المللی» و «محدودیت‌های ساختاری داخلی»، توان رقابتی صادرکننده را تحت فشار قرار داده‌اند

مسیرهای سنتی، به سمت کلان‌پروژه‌های لجستیکی و فرامنطقه‌ای معطوف کرده‌ایم. در همین راستا، تمرکز ویژه‌ای بر فعال‌سازی ظرفیت‌های بالقوه و کلیدی کردیدور شمال-جنوب داشته‌ایم. تلاش ما بر این است که با بهره‌گیری از مسیرهای ترکیبی (ریلی-دریایی)، پنجره‌های تجاری جدیدی را به سوی کشورهای حوزه آسیای میانه (CIS) و قفقاز بگشاییم تا هم سرعت انتقال کالا افزایش یابد و هم هزینه‌های تمام‌شده لجستیک برای صادرکنندگان کاهش پیدا کند. از سوی دیگر، با توجه به موقعیت جغرافیایی منحصر به فرد استان فارس و همجواری آن با بندر راهبردی جنوب کشور، تقویت دیپلماسی اقتصادی با کشورهای حاشیه خلیج فارس را به عنوان یک اولویت آنی در دستور کار قرار داده‌ایم. در این حوزه به دنبال راه‌اندازی و تثبیت خطوط منظم کشتیرانی مستقیم به مقاصد جدید تجاری هستیم تا زنجیره تأمین و صادرات دچار وقفه نشود. در بخش واردات و تأمین مواد اولیه و ماشین‌آلات خطوط تولید کارخانجات نیز راهبرد «تنوع‌بخشی به مبادی ورودی» را جایگزین اتکا به مسیرهای محدود کرده‌ایم. اولویت امروز ما، شناسایی و فعال‌سازی مسیرهای زمینی و چندوجهی امن‌تر و کم‌هزینه‌تر است تا ریسک‌های تجاری را به حداقل رسانده و امنیت پایدار تولید را در استان تضمین کنیم.

برای دسترسی به بازار هدف با چه محدودیت‌هایی مواجه هستید؟

تحلیل واقع‌بینانه چالش‌های ما نشان می‌دهد محدودیت‌های دسترسی به بازارهای هدف، در

چه راهکارهایی برای کاهش ریسک‌های ناشی از درگیری‌های منطقه‌ای به کار گرفته‌اید؟

در شرایطی که تنش‌ها و تغییرات ژئوپلیتیک بر امنیت خطوط تجاری سایه می‌اندازد، انفعال، خطای استراتژیک است. اتاق بازرگانی به‌عنوان مشاور سه‌قوه و حامی بخش خصوصی، تلاش کرده با طراحی و تبیین یک بسته راهبردی هوشمند، تاب‌آوری تجاری فعالان اقتصادی استان را در برابر تکان‌های منطقه‌ای بالا ببرد. ما این هدف را از طریق چهار لایه عملیاتی پیگیری می‌کنیم:

نخست: گذار به سمت بازرگانی چندجانبه و تهاتر؛ با توجه به گره‌های کوری که در شبکه بانکی بین‌المللی وجود دارد، تلاش کرده‌ایم صادرکنندگان را به سمت انعقاد قراردادهای چندجانبه و مکانیسم‌های تهاتر کالا سوق دهیم. این روش، وابستگی ما را به سیستم‌های سنتی پرداخت کاهش داده و جریان کالا را روان‌تر می‌کند.

دوم: راهبرد تنوع‌بخشی جغرافیایی به بازارهای هدف؛ تمرکز بر یک یا دو بازار سنتی، ریسک بزرگی در زمان بحران است. ما نقشه صادراتی استان را بازرگانی کرده‌ایم تا در صورت بروز انسداد نامنظره در یک مرکز یا کشور، کل جریان صادراتی و زنجیره ارزش استان قفل نشود و بازارهای جایگزین بلافاصله فعال شوند.

سوم: بهره‌گیری از ظرفیت‌های مالی نوین و صرافی‌های امین؛ در لایه تراکنش‌های مالی، ضمن تشویق و ترغیب شرکت‌ها به استفاده از ابزارهای مالی جایگزین و روش‌های مدرن نقل و انتقال، شبکه‌ای از صرافی‌های معتمد و امین را به بازیگران تجاری معرفی کرده‌ایم تا امنیت جریان نقدینگی در اوج بحران‌ها نیز حفظ شود.

چهارم: ایجاد سبب حفاظتی و مشاوره‌های فورس‌ماژور؛ یکی از حیاتی‌ترین اقدام‌های ما ارائه خدمات تخصصی حقوقی به اعضا برای بازنگری در قراردادهای بین‌المللی است. کارشناسان حقوقی اتاق به بازرگانان آموزش می‌دهند که بندهای مربوط به فورس‌ماژور و شرایط اضطراری را چگونه هوشمندانه تنظیم کنند تا در صورت وقوع درگیری یا صدمات ناشی از بحران، کمترین زیان قانونی و مادی متوجه فعال اقتصادی ایرانی شود. معتقدیم با این زنجیره دفاعی می‌توان اثرات منفی تنش‌های محیطی را به حداقل رساند و پایداری تجارت خارجی را تضمین کرد.

نقش دولت در حمایت از صادرکنندگان در شرایطی مانند تنش‌های منطقه‌ای حال حاضر چیست و چه مطالبه‌ای از دولت دارید؟

در تمام دنیا هنگام بروز بحران‌های ژئوپلیتیک و تنش‌های منطقه‌ای، دولت‌ها به‌عنوان سپر امنیتی و حمایتی زنجیره تجارت خارجی عمل می‌کنند. نقش دولت در این شرایط باید فوراً از یک ناظر یا مانع بروکراسی به یک تسهیلگر و سپر دفاعی تغییر کند؛ زیرا نباید صادرکننده‌ای را که در خط مقدم اقتصادی کشور می‌جنگد، در داخل با قوانین فرساینده تنها گذاشت. مطالبات صریح و کارشناسی ما از حاکمیت، در سه محور اساسی خلاصه می‌شود که اجرای آن‌ها فوریت زمانی دارد:

انعطاف استراتژیک در سیاست‌های ارزی؛ دولت باید در شرایط بحرانی، نگاه تنبیهی را حذف و مشوق‌های واقعی ارزی ارائه دهد. تسهیل فرایند رفع تعهد ارزی؛ به ویژه برای کالاهای با ارزش افزوده بالا کمترین کاری است که می‌تواند انگیزه استمرار تولید و صادرات را در دل فعالان اقتصادی زنده نگه دارد.

دیپلماسی اقتصادی فعال و عملیاتی؛ وزارت امور خارجه و سازمان توسعه تجارت نباید به بیانیه‌ها بسنده کنند. مطالبه جدی ما این است که توافق‌نامه‌های تجارت آزاد و فعال‌سازی تعرفه‌های ترجیحی با کشورهای همسایه و هدف فوراً عملیاتی شوند تا بار تعرفه‌ای صادرکننده کاهش یافته و سرعت رقابت ما با رقبای منطقه‌ای حفظ شود.

پارانه لجستیک و پوشش تمام‌قدر ریسک‌های تجاری؛ با بالا رفتن تنش‌ها، هزینه‌های حمل‌ونقل و بیمه محموله‌ها سرسام‌آور می‌شود. انتظار پله نخست ما از صندوق ضمانت صادرات این است که ریسک‌های سیاسی و تجاری بازرگانان را با نرخ‌های حمایتی و ویژه بحران پوشش دهد. در پله بعد، دولت باید با تزریق پارانه‌های هوشمند به بخش حمل‌ونقل، قسمتی از بار سنگین هزینه‌های لجستیک را از دوش صادرکننده بردارد.

بخش خصوصی در این روزهای سخت انتظار دارد دولت به جای نقش ناظر، در قامت یک «شریک استراتژیک» در کنار پارلمان بخش خصوصی بایستد.

طراح: محمدرضا علی‌زاده zadehalireza@gmail.com

سرلشکر-شاخ شمشاد مجلس عروسی

عمودی

۱. نگهبان بی جان مزرعه - ... خیر من الف شهر ۲. نورانی تر-
۲. اساس- ذره دارای بار الکتریکی منفی ۳. شرکت مدیریت پروژه‌های نیروگاهی ایران- سقف گلی خانه- از حالات سه‌گانه ماده ۴. پیشوندی معادل یک‌دهم- فوت کردن- دهان پرنده- نفی از آمدن ۵. ماندگاری- تراز کار- حرفی روی خودش ۶. از وسایل کار مکانیک- قاصد ۷. راکد و ساکن- صدای افتادن اشیا در آب ۸. رگ بدن- ضمیروی در زبان انگلیسی- بوی ماندگی- توخالی ۹. ای کاش- شهری با تمدن ۳ هزار ساله در خوزستان که امروزه روم به خرابی نهاده است ۱۰. جزیره- آلبومی به آهنگ‌سازی حسین علیزاده و آواز شهرام ناظری که در سال ۱۳۶۸ منتشر شد ۱۱. صد مترمربع- شهری در ژاپن که زمانی پایتخت این کشور بوده- دلداده رامین ۱۲. خاکستر نرم- حیل‌ه و نیرنگ- رنگ طبیعت- مرکز استان البرز ۱۳. فرق سر- لایه درونی لباس - گردآوری شده ۱۴. عیدالضحی- مساوی- احمق ۱۵. درجه‌ای در ارتش قدیم معادل

افقی

۱. پیامبر اکرم(ص)- نوعی مار خطرناک- ترقی دادن ۲. شامگاه- علامت مفعولی- گله گله ۳. نوشیدنی میوه‌ها همراه با پالپ- گیاهی از خانواده بقولات که دانه‌اش در کنار برنج و ماهی پخته می‌شود- شهرآورد ۴. روشنی و فروغ- به دور از اتهام- زاپاس- سرمایه جاودانی ۵. کجاست؟- پاکیزه- زمان فرنگی- الفبای موسیقی ۶. صداقت داشتن- نوشابه مشهدی ۷. تخم‌مرغ لندنی - از ظروف آشپزخانه- نقاشی کردن ۸. موی گردن شیر- درخت لرزان- نهی از شدن- دیوار بلند ۹. زبانی- طایفه‌ای آسیایی- رازورمز ۱۰. شمشیری که از هر دو دم تیز شده باشد- نوعی فعالیت ورزشی که هدف آن بهبود سیستم مصرف اکسیژن است ۱۱. یازده- برگه شناسایی- روم- نام آذری ۱۲. نوعی کشتی کوچک- پدر بزرگ- خو گرفتن- مکانی مقدس در مکه ۱۳. برخاستن- ملول- از ادات پرسش ۱۴. ثانی- سودای ناله- این پول در سفر به اتحادیه اروپا به کارتان می‌آید ۱۵. افراد زیرک- گیاه غده‌ای هزارخاصیت- سپاهیان

جدول ۹۴۷

۱۵	۱۴	۱۳	۱۲	۱۱	۱۰	۹	۸	۷	۶	۵	۴	۳	۲	۱
۱														
۲														
۳														
۴														
۵														
۶														
۷														
۸														
۹														
۱۰														
۱۱														
۱۲														
۱۳														
۱۴														
۱۵														

حل جدول شماره قبل

۱۵	۱۴	۱۳	۱۲	۱۱	۱۰	۹	۸	۷	۶	۵	۴	۳	۲	۱
۱	ه	ع	ا	ب	آ	ن	ا	ب	آ	ن	ا	ب	آ	ن
۲	و	ا	ب	آ	ن	ا	ب	آ	ن	ا	ب	آ	ن	ا
۳	ز	ح	ط	ث	ج	د	ر	ز	ح	ط	ث	ج	د	ر
۴	ذ	ر	ز	ح	ط	ث	ج	د	ر	ز	ح	ط	ث	ج
۵	س	ی	س	ی	س	ی	س	ی	س	ی	س	ی	س	ی
۶	ا	ق	ا	ق	ا	ق	ا	ق	ا	ق	ا	ق	ا	ق
۷	ک	ر	ا	س	ک	ر	ا	س	ک	ر	ا	س	ک	ر
۸	ز	ی	ل	و	ا	ب	آ	ن	ا	ب	آ	ن	ا	ب
۹	ا	د	ا	ک	ب	آ	ن	ا	ب	آ	ن	ا	ب	آ
۱۰	ب	س	م	و	ی	ز	و	ا	ب	آ	ن	ا	ب	آ
۱۱	ا	ب	آ	ن	ا	ب	آ	ن	ا	ب	آ	ن	ا	ب
۱۲	خ	ر	غ	ل	ی	ر	خ	ر	غ	ل	ی	ر	خ	ر
۱۳	ا	ن	ا	م	ل	م	ر	غ	ق	ن	ا	د	ا	ب
۱۴	ن	ع	ب	ب	ب	ب	ب	ب	ب	ب	ب	ب	ب	ب
۱۵	ا	س	ا	ت	ا	ر	ی	م	ط	ی	ط	ز	ی	ق