

صادرات در هزارتوی مشکلات

صادرکنندگان خراسانی در میزگرد شهرآرا، از راهکارهای افزایش صادرات گفتند

محسن موسوی زاده، مرتضی محمدپور



طبق آمار رسمی گمرکات استان در شش ماه نخست امسال، میزان صادرات کالا در نیمه نخست امسال از گمرکات خراسان رضوی به میزان یک میلیون و ۵۵۰ هزار تن و به ارزش ۸۷۶ میلیون دلار بود. در حالی که این رقم در شش ماه مشابه سال گذشته، یک میلیون و ۲۷۴ هزار تن کالا به ارزش ۷۲۷ میلیون دلار بوده است.
بیشتر اقلام صادراتی از خراسان رضوی در شش ماه نخست امسال پسته، زعفران، شمش آهن و فولاد، سیب تازه، کامیابند، پلی استیرن و مهم ترین کشورهای مقصد صادرات، افغانستان، تاجیکستان، ترکمنستان، قرقیزستان، ازبکستان، عراق و پاکستان بودند.
علاوه بر این، فعالیت تعداد در خور توجهی از صادرکنندگان نمونه کشوری در خراسان رضوی به موازات ظرفیت های جغرافیایی استان، نشان از اهمیت راهبردی این عرصه برای تحقق هدف اصلی، یعنی همان جهش تولید دارد. باهمه این تفاسیر، حقیقت این است که امروزه صادرکنندگان با محدودیت های روزافزون قانونی و چالش های متعددی دست وپنجه نرم می کنند و در پیش گرفتن مسیر خودکفایی صنعتی توسط کشورهای همسایه نیز بر ابعاد این چالش ها افزوده است.
بر این اساس و در آستانه فرارسیدن ۲۹ مهرماه، روز ملی صادرات، شهرآرا در میزگرد تخصصی خود با حضور سیدهادی نبی زاده، رئیس اتاق مشترک ایران و افغانستان شعبه خراسان رضوی، حسین محمدیان عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی و رئیس کمیسیون توسعه صادرات اتاق بازرگانی استان، محمود کیانی، عضو هیئت رئیسه اتاق مشترک ایران و روسیه، جواد نیشابوری عضو هیئت مدیره اتحادیه صادرکنندگان خراسان رضوی، محمد طفرایی، عضو هیئت مدیره شرکت سیم و کابل مشهد و محمدعلی امیرفخریان، رئیس اداره بازرگانی خارجی اداره کل صنعت، معدن و تجارت خراسان رضوی به بررسی فرصت ها و مشکلات موجود در این حوزه پرداخت.

چرا با وجود مشکلات اقتصادی، آمارها از افزایش صادرات خراسان رضوی حکایت دارد. آیا این آمار گویای واقعیت هستند؟ امروزه چه موانعی پیش پای صادرکنندگان قرار دارد؟

سیدهادی نبی زاده، حقیقت تلخ صادرات خراسان رضوی، امروزه این است که هیچ نظارتی بر صادرات مواد اولیه وجود ندارد. هم اکنون به شدت در حال خام فروشی هستیم و از محصولات معدنی گرفته تا شیمیایی و مواد حوزه پتروشیمی را به صورت خام صادر می کنیم. این در حالی است که برای توسعه صادرات باید به سمت صدور کالاهایی با تکنولوژی بالا حرکت کنیم. یکی از مشکلاتی که سبب شده است تا کمتر به سمت صدور کالاهای ساخته شده برویم، بالا بودن هزینه تمام شده محصولات صنعتی در ایران است. برای رشد صادرات باید سعی کنیم تا هزینه تمام شده تولید را کاهش دهیم.

یکی از مشکلات اصلی این حوزه مربوط به قوانینی است که امروز در حال اجراست. درباره نواقص قوانین، مثلا شما ببینید صادرکننده در بازار به ازای صدور هر کالایی ملزم به پرداخت ۱۰ درصد مالیات بر ارزش افزوده است و بعد باید کلی دوندگی کند تا این مالیات برگردد. درحالی که همین کالا وقتی توسط تاجر خارجی خریداری و صادر شود، دیگر نیازی به پرداخت ۱۰ درصد مالیات ندارد. چرا باید این طور باشد؟
حسین محمدیان، حالا که به بحث آمارها اشاره کردید، لازم است نکته ای را عرض کنم. این بحث خام فروشی که عزیزانمان نیز به آن اشاره کردند، امروز یک واقعیت دردناک است. شما ببینید در فهرست اقلام صادراتی استان دررتبه نخست، پسته قرار دارد، رتبه دوم متعلق به کامیابند یا همان سیب و کابل است. در رتبه سوم نام سیب درج شده و به همین ترتیب تا رتبه هفتم که مربوط به زعفران است. می بینید؟ معلوم است این آمارها مشکل دارد.

سیب در رتبه سوم صادرات استان است چون ناچاریم آن را صادر کنیم تا بتوانیم موز وارد کنیم. سرجمع ارقام مربوط به حوزه کامیابند هم نشان می دهد که فقط در شش ماه نخست امسال حدود ۱۰ میلیون تن سیم و کابل تولید کرده ایم. آیا واقعاً این طور است؟ قطعاً این طور نیست. پس چرا آمارها حکایت از این دارند؟ چون در واقع خام فروشی می شود و مثلا مس جدا و روکش پلیمر سیم جدا صادر می شود اما سرجمع آمارها را به عنوان سیم و کابل لحاظ می کنند. شما ببینید در حوزه شمش در پنج ماه نخست امسال، رشد صادراتی زیادی داشته ایم. چرا؟ چون افغانستان دیگر از ما میلگرد خریداری نمی کند و به جای آن، از ما شمش می خرد تا خودش تولید کند. در این شرایط، معلوم است زعفران که قطب تولید آن در دنیا هستیم، در رتبه هفتم قرار می گیرد. امروزه در ترکیه با تورم ۷۰ درصد که سالیانه حقوق کارگر دو تا سه نوبت افزایش پیدا می کند، صادرات به روزانه بیش از ۲،۵ میلیارد دلار رسیده است. یک زمان می گفتیم بگذاردیم قیمت دلار افزایش پیدا کند تا درآمدهای ما رشد کند اما الان که دلار به حدود ۶۳ هزار تومان رسیده، صادرات در حال عقب نشینی است. چرا؟ چون سیاست های ما درست نیست. هیچ اعتراضی به آقایان مسئول نداریم. این عزیزان همگی دوستان ما هستند. اعتراض اصلی ما به قوانین، ابلاغیه ها، بخشنامه ها و آیین نامه هاست. درحقیقت الان دیگر هیچ چیز نمی خواهیم و می گوئیم مسئولان همین مسائلی را که رهبر معظم انقلاب مطرح می کنند، اجرا کنند تا تولیدکننده نجات پیدا کند.

محمود کیانی، ایران از نظر صادرات رب گوجه فرنگی در رتبه هفتم دنیا قرار دارد. سالانه بیش از ۶،۵ میلیون تن رب گوجه فرنگی در ایران تولید می شود که ۱۷ درصدش ما زاد است و باید صادر شود. اگر این هدف محقق نشود، بازار اشباع می شود، محصول روی دست تولیدکننده می ماند و حدود ۲۰ هزار نفر نیروی شاغل در این صنعت بیکار می شوند. خراسان رضوی هم در کانون تولید و صادرات این محصول قرار دارد، به همین دلیل است

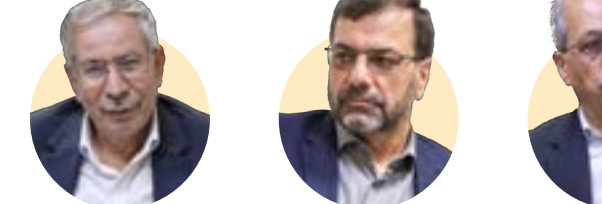
که می گوئیم صادرات از خراسان رضوی مهم است.
رتبه نخست صادرات ما در حوزه رب گوجه فرنگی در سال های اخیر، اول با ۱۰۵ میلیون دلار به مقصد عراق بوده و بعد از آن صادرات به افغانستان به ارزش ۵۷ میلیون دلار و روسیه به ارزش ۱۴ میلیون دلار است. در این شرایط، ببینید معضل تولیدکننده ما که تأمین کننده بازار این سه کشور است، مسئله انرژی است. مسخرک است!

مسئله دوم نیز مربوط به بازگشت ارز است. اینکه بگویند صادرکننده پول خود را به داخل کشور نمی آورد، حرف بسیار نادرستی است. وقتی تا حد زیادی کارشنکی دولتی صورت می گیرد و وقتی من صادرکننده برای هر مالمشین رب گوجه فرنگی که صادر کرده ام، ۵۸ میلیون تومان ضرر می کنم، بدیهی است برای حفظ توازن گردش مالی و حاشیه سود، ناچار به استفاده از منابع ارزی می شوم.

جواد نیشابوری، هر چقدر هم که بخواهیم در ظاهر امیدآفرینی کنیم و بگوئیم قرار است کارهای خوبی اتفاق بیفتد، تا زمانی که نقشه راه اصلاح نشود، تغییری حاصل نمی شود. نه دولت وفای ملی، نه دولت سیزدهم و نه هیچ بدنه اجرایی تا زمانی که قوانین اصلاح نشوند، نمی توانند گره از کار صادرکننده باز کنند. حقیقت این است امروزه یک کشور عربی، مثلا قطر یا امارات اگر به محصولی نیاز پیدا کند و بتوانیم او را تغذیه کنیم، به سادگی می رود از کشور دیگر محصولش را صادر کند. چون فضای رقابتی حرف اول را در صادرات می زند و اگر به ظرفیت ها توجه نکنیم، مشتری معطل نمی ماند که به او جنس بفروشیم یا نفروشیم. ببینید امروزه در کشور ما طوری رفتار می شود

که انگار ما در جای آن خودروهایی چینی وارد می کنند که این ماده معدنی به عنوان ماده مورد نیاز بسیاری از کارخانجات، برای تولیدکنندگان ما همبسته بندی شده است. شما ببینید طبق آخرین آمارهای رسمی، فقط در یکی از تاکسی های اینترنتی بیش از ۱،۵ برابر جمعیت کارگران شاغل در صنایع، نیروی کار مشغول است. بر اساس یک افکارسنجی رسمی، ۲۵ درصد از جوانان ما امروزه یا کار کنند یا اشتیاقی به کار ندارند. تنها مزیت کشور ما تا سال های اخیر، فقط همین انرژی ارزان بود که آن هم امروزه به کیمیای نایاب صنایع تبدیل شده است.

اگر امروزه چین به جایگاه فعلی خود رسیده است، به خاطر این است که با همه دنیا ارتباط



سیدهادی نبی زاده، رئیس اتاق مشترک ایران و افغانستان شعبه خراسان رضوی: یکی از مشکلاتی که سبب شده است تا کمتر به سمت صدور کالاهای ساخته شده برویم، بالا بودن هزینه تمام شده محصولات صنعتی در ایران است. برای رشد صادرات باید سعی کنیم تا هزینه تمام شده تولید را کاهش دهیم

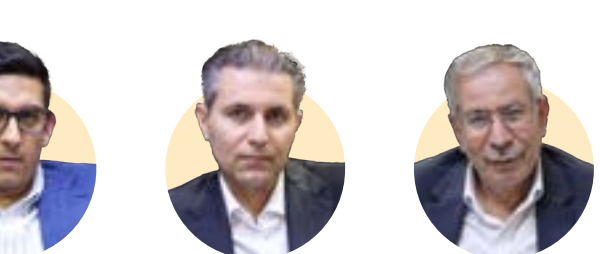
که گویا ارزش سرمایه گذار خارجی همیشه از ارزش سرمایه گذار داخلی بیشتر است. یک نمونه اش همین که مثلا وقتی برای بازرسی می آیند، کارخانه ای که متعلق به سرمایه گذار خارجی است با توده انباشته ای از ملاحظات و مراعات هارو به رو می شود که مبادا به او چپ نگاه کنند و سرمایه اش را از کشور ببرد اما همان تیم بازرسی وقتی به سراغ واحد ما می آید، با نهایت سخت گیری عمل می کنند. همین می شود که سرمایه گذار ایرانی ترجیح می دهد خط تولیدش را در عمان و ترکیه و کشورهای همسایه راه اندازی کند و همین طور است که امنیت سرمایه گذاری در کشور از بین می رود.
محمد طفرایی، من به شما پیشنهاد می کنم یک افکارسنجی فراگیر برای قشر تولیدکنندگان و صادرکنندگان برگزار شود تا ببینیم چند درصد از فرزندان این ها حاضرند به شغل پدرانشان ادامه دهند؟ پاسخ این افکارسنجی، قطعاً ناامیدکننده خواهد بود زیرا سال هاست که هر روز شدیدتر از دیروز، به قدری فشار و محدودیت بر صادرکنندگان، کارآفرینان و تولیدکنندگان وارد می شود که از اساس نسبت به هر نوع گسترش فعالیت تولیدی خود پشیمان می شوند. دریک نمونه،

سیدهادی نبی زاده: به نظر من تغییر

ذائقه بازارهای هدف از اساس، تابعی از زیرساخت های اقتصادی و فرهنگی است. بعد از استقلال کشورهای آسیای میانه در چند دهه اخیر، دمام ذائقه بازارهای این کشورها در حال تحول بوده است و این تغییر همچنان ادامه دارد. به همین دلیل هم تاسال های قبل، کشورهای حوزه آسیای میانه و حتی افغانستان مشتری خاص محصولات ایران بودند اما به تدریج شرایط در حال تغییر است. منطق هم همین را می گوید که باید مدام خودمان را با تغییر ذائقه بازارهای هدف تطبیق دهیم.
حسین محمدیان، در شرایطی که صادرات خدمات فنی مهندسی، محصولات کشاورزی، فروش ماشین آلات و درآمد های حوزه گردشگری به دلایل مخصوصا مشکل جدی روبه رواس، می ماند فقط حوزه صادرات مواد خام که متأسفانه بخش مهم صادرات کشور در شرایط کنونی است. امروزه افراد، شرکت ها و حتی بانک ها درحالی مس خام به صورت

کانت صادر و به جای آن خودروهایی چینی وارد می کنند که این ماده معدنی به عنوان ماده مورد نیاز بسیاری از کارخانجات، برای تولیدکنندگان ما همبسته بندی شده است. شما ببینید طبق آخرین آمارهای رسمی، فقط در یکی از تاکسی های اینترنتی بیش از ۱،۵ برابر جمعیت کارگران شاغل در صنایع، نیروی کار مشغول است. بر اساس یک افکارسنجی رسمی، ۲۵ درصد از جوانان ما امروزه یا کار کنند یا اشتیاقی به کار ندارند. تنها مزیت کشور ما تا سال های اخیر، فقط همین انرژی ارزان بود که آن هم امروزه به کیمیای نایاب صنایع تبدیل شده است.

اگر امروزه چین به جایگاه فعلی خود رسیده است، به خاطر این است که با همه دنیا ارتباط



جواد نیشابوری، عضو هیئت مدیره اتحادیه صادرکنندگان استان: هر چقدر هم که بخواهیم در ظاهر امیدآفرینی کنیم و بگوئیم قرار است کارهای خوبی اتفاق بیفتد، تا زمانی که نقشه راه اصلاح نشود، تغییری حاصل نمی شود. نه دولت وفای ملی، نه دولت سیزدهم و نه هیچ بدنه اجرایی تا زمانی که قوانین اصلاح نشوند، نمی توانند گره از کار صادرکننده باز کنند

دارد. حالا برای ویزای تاجر خود دچار مشکل هستیم و خدا می داند برای یک نمایشده خارجی، تاجران چه مصیبت هایی می کشند تا فقط بتوانند از کشور خارج شوند. چه بسیارند تولیدکنندگانی که پس از پشت سر گذاشتن هفت خان، توانسته اند تحریم ها را دور بزنند و ماشین آلات وارد کنند اما چون وابسته به تکنولوژی پیشرفته است، نیاز به حضور متخصص خارجی دارد و چون این امکان فراهم نیست، میلیون ها دلار سرمایه گذاری

بر زمین می ماند. ما امروزه از جواز صادراتی به جرائم صادراتی رسیده ایم. [با خنده] به قدری فشار تهدید و حمله همه روزه بر صادرکننده ما وارد است و به قدری هر روز بر شمار سامانه های تودرتو افزوده می شود که مهاجرت از نخبگان به کارآفرینان رسیده است. پاسخ به سؤال شما، در واقع باید پاسخ به این سؤال غم انگیز باشد که چرا امروزه صادرکنندگان ما مهاجرت می کنند.

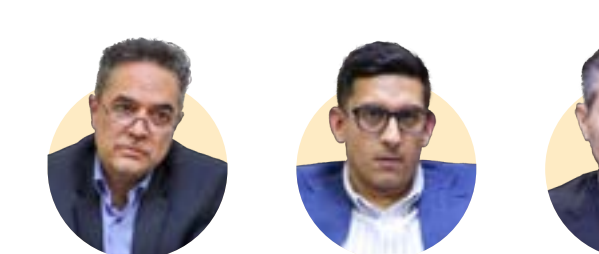
چرا با توجه به سیاست های صنعتی کشورهای همسایه و تمرکز آن ها بر خودکفایی، چه چشم اندازی پیش روی صادرات وجود دارد؟

محمود کیانی، سؤال خیلی دقیق و بجایی بود.

همه ما شاهدیم بعد از تحولات اخیر منطقه و به ویژه حاکمیت جریان جدید در افغانستان، سیاست های وارداتی دستخوش تغییر شده و رویکرد جدید ناظر بر خودکفایی و احداث کارخانه هاست. البته آن ها به سراغ سرمایه گذار ایرانی هم می آیند و مرتب از ما برای احداث کارخانه در آنجا دعوت می شود، اما واقعیت این است که ما این مملکت را دوست داریم و تمایل ما این است که به جای اشتغال زایی برای کارگر غیر ایرانی در زمین بیگانه، کارگر ایرانی و هم وطن خودمان در همین کشور سرکار ببرود، با این حال، امروز به قدری در تنگناهای اداری گرفتار هستیم که با وجود مسائل بیمه ای، ارز و موارد دیگر، خیلی ها ترجیح می دهند به عنوان یک شرکت افغانستانی برونزد در کشور همسایه کار کنند. اگر این وضع ادامه پیدا کند، چشم انداز پیش روی اقتصاد ما به جزافت کمی و کیفی نیست و بیش از همه، این قوانین هستند که باید اصلاح شوند.

حسین محمدیان، واقعاً نمی دانم چه کسی سنگ بنای این راد کشور گذاشت که ما همیشه باید صادرکننده مواد خام باشیم. امروزه چین به کشورهای تابع و خریدار خود کمک می کند تا کارخانه تأسیس کنند و خودکفا شوند زیرا تا زمانی که حامی کشور هدف خود نباشیم و به توسعه اش کمک نکنیم، نمی توانیم مشتریان بزرگ صادراتی داشته باشیم.

اصلا به شما بگویم فرض کنید همین فردا FATF تصویب شود و مرادات بانکی ما به حالت عادی بازگردد، اگر این طور شود، واقعا چه چیزی برای عرضه داریم؟ بانک های ماکه عمدتا در واقع ورشکسته هستند. واحدهای فعال ما هم به نسخه های خرد و ناکارآمدی از تولید تبدیل شده اند. به همین دلیل است



محمد طفرایی، عضو هیئت مدیره شرکت سیم و کابل مشهد: وضع امروز بازار و تجارت کشور شرایطی را رقم زده که تولیدکننده ما امروز ترجیح می دهد به جای ایران، خط تولید خود را در ترکیه و عمان راه بیندازد. برای مصاد اولیه هم از همین صادرات ایران به آن کشورها استفاده می کند

ما به بازارهای جهانی می پیوستن ما به بازارهای جهانی همچون بریکس و شانگهای به جای اینکه فرصت باشد، در واقع تهدید است. ما در سطح بازارهای جهانی تولید نداریم و اگر به بازارهای جهانی متصل شویم، تولید ما دچار فروپاشی می شود.

جواد نیشابوری، من از اساس مخالف این هستم که اجازه به مشتریان و رقیب تجاری ما رشد کند زیرا از اساس فرصت رشد برای خود ما وجود ندارد. مسئله حمایت از صنایع کشورهای دیگر و بازارهای هدف به عنوان راهبرد مؤثر کشورهای بزرگ، زمانی ختم به نتیجه می شود که صنایع کشور صادرکننده



شنبه ۲۸ مهر ۱۴۰۳
۱۵ ربيع الثاني ۱۴۴۵
شماره ۳۳۳۷

۵۹



اقتصاد

صادرات

عکس: جواد کرمانی/شهرآرا

نیز توسعه پیدا کند تا این توازن حفظ شود و صادرکننده همیشه بالاتر از واردکننده بماند. متخصصان بازار بیانید پاسخ بدهند که امروزه مشتریان سابق ما مثل افغانستان و کشورهای حاشیه خلیج فارس، بیشتر از ایران خرید ماشین آلات دارند یا پاکستان؟ قطعاً جواب پاکستان است درحالی که صنعت ما از صنعت پاکستان خیلی جلوتر است. چرا این اتفاق می افتد چون در رقابت با کشورهای صادرکننده دیگر شکست خورده ایم. مثلا همین اواخر که جنگ روسیه و اوکراین پیش آمد، این یک فرصت طلایی برای ما بود که صادرات خود را به طور جهشی افزایش دهیم اما چه استفاده ای کردیم؟ یکی از دلایلی که نتوانستیم از این فرصت استفاده کنیم، فراهم نبودن زیرساخت ها مانند زیرساخت های حمل و نقل مناسب بوده است. این مسئله سبب شد تا نتوانیم کالاهای مورد نیاز را به سرعت به بازارهای هدف انتقال دهیم.

محمدعلی امیرفخریان، لازم می دانم اولاً یک نکته را حتماً بگویم. اینکه با وجود همه مشکلات و شرایطی که ذکر می شود، واقعیت این است که در شش ماه نخست امسال نسبت به مدت مشابه سال گذشته، صادرات خراسان رضوی رشد داشته و آمار استان از میانگین کشوری هم بالاتر است. با همه این تفاسیر باید بپذیریم که دنیا در حال تغییر است و این تغییر اجتناب ناپذیر است. قرار نیست کشورهای همسایه تا ابد اینجاصایون، کلوچه و رب گوجه فرنگی وارد کنند زیرا همه دوست دارند از محصول خودشان استفاده کنند و وارد نکنند. مگر ما خودمان روزگاری در این موقعیت نبوده ایم؟ هنر ما در این شرایط باید این باشد که شرکت های ما با مشارکت صادرکنندگان تأسیس شوند، زنجیره تأمین را شکل بدهند و رهبری بازار را به دست بگیرند.

یک راه دیگر، ارتقای کیفی محصولات و ایجاد صنایع پیشرفته است. ما امروز از نعمت جامعه جوان دانشگاهی برخورداریم. این ها باید بتوانند صنایع تخصصی و کیفی سازی شده را راه بیندازند. بخش مهمی از این مسیر تاکنون سپری شده اما حرف ما این است که این وضع باید با سرعت بیشتری دنبال شود.

اینکه می گوئیم وضع استان خراسان رضوی با وجود همه مشکلات همیشه به سمت رشد بوده و از افغانستان، ترکمنستان و تاجیکستان گرفته تا ازبکستان، ارمنستان و عراق، همه همسایگان از اقلام صادراتی ما بهره مند می شوند، به دلیل این است که تحریم ها همیشه کمترین تأثیر را بر کشورهای همسایه دارد، چون دیگر اینجا کشتی رانی و تعرفه های تجاری مطرح نیست و فقط یک واگن نیاز است تا محصول ما به بازار هدف راه پیدا کند.

به نظر من، این یک خبر خیلی خوب است که سال گذشته پروژه های هدفمندی تعریف شد تا به طور متمرکز و با توجه به نیاز مشتری خارجی، محصولات ما رهی بازار آن ها شود. مثلا به طور خاص فقط برای کشور تاجیکستان، بیش از ۶۰ پروژه تعریف کردیم تا اگر آن ها به دلیل برخورداری از ذخایر آبی، نیازمند راه اندازی نیروگاه های برق آبی باشند یا باستخرهای پرورش ماهی هستند، خدمات و محصولات مهندسی ویژه ای به آن ها ارائه کنیم که براساس خواست و نیاز آن ها باشد. این مسیر روشن و امیدوارکننده است و با مشارکت صادرکنندگان، امیدواریم شرایط بهتر شود.

